创始人

FOUNDER

[illegible]

[illegible]小说界天王级别（顶尖级）之作，内容高能，打造创业小说开山之作。

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 第1节：炒股的和发股的哪个赚钱多(1)
- 第2节：炒股的和发股的哪个赚钱多(2)
- 第3节：冒充的忠实网友
- 第4节：为什么要见我？
- 第5节：你怎么想起搞这个网站的(1)
- 第6节：你怎么想起搞这个网站的(2)
- 第7节：草一根二(1)
- 第8节：草一根二(2)
- 第9节：原始投资
- 第10节：你知道我们在国外最想什么(1)
- 第11节：你知道我们在国外最想什么(2)
- 第12节：默契
- 第13节：你们公司不是在苏州街吗(1)
- 第14节：你们公司不是在苏州街吗(2)
- 第15节：如果创业不成功怎么办(1)
- 第16节：如果创业不成功怎么办(2)
- 第17节：你是喜欢我还是需要我
- 第18节：非人的日子(1)
- 第19节：非人的日子(2)
- 第20节：老板的错觉
- 第21节：英雄向来都是孤独的
- 第22节：我来谋，你来为(1)
- 第23节：我来谋，你来为(2)
- 第24节：招来黑客(1)
- 第25节：招来黑客(2)
- 第26节：他这是在威胁！
- 第27节：真没见过你们这样不要脸的网站(1)
- 第28节：真没见过你们这样不要脸的网站(2)
- 第29节：只要你怕我离开你，我就不会离开你
- 第30节：夫妻档(1)

- 第31节：夫妻档(2)
- 第32节：不打不相识
- 第33节：良禽择禽(1)
- 第34节：良禽择禽(2)
- 第35节：五六个也能叫团购？
- 第36节：英雄会(1)
- 第37节：英雄会(2)
- 第38节：谁真正带过团队？！(1)
- 第39节：谁真正带过团队？！(2)
- 第40节：为什么死活不肯打工呢？
- 第41节：一旦开始打工这人就毁了(1)
- 第42节：一旦开始打工这人就毁了(2)
- 第43节：完了？！
- 第44节：这封信是由你所写并发出的吗(1)
- 第45节：这封信是由你所写并发出的吗(2)
- 第46节：一群混蛋！
- 第47节：家猪和野猪(1)
- 第48节：家猪和野猪(2)
- 第49节：你在前面闯，我在后面帮
- 第50节：得闹出点动静(1)
- 第51节：得闹出点动静(2)
- 第52节：失去了XX的中国还叫中国吗
- 第53节：制造话题(1)
- 第54节：制造话题(2)
- 第55节：耐心等待
- 第56节：你以为你是谁
- 第57节：自取其辱(1)
- 第58节：自取其辱(2)
- 第59节：把咱们的大旗扯起来
- 第60节：没有日货我们就过不成日子了吗(1)
- 第61节：没有日货我们就过不成日子了吗(2)

第1节：炒股的和发股的哪个赚钱多(1)

1炒股票的和发股票的，哪个赚钱多？

许克很悠闲地品尝完一份海鲜浓汤，站起身踱到厨师的操作台前，用手很随意地比划了一个圆圈，说："给我来一份煎蛋。"厨师点下头手上便忙活起来，许克又说："要两面煎，要彻底煎熟。"厨师又点下头。许克站了一会儿，看着厨师端起煎锅把煎蛋翻过来并把一只盘子拿到炉边预备着，又说："不要盐，也不要酱油。"厨师又点下头。许克又来了句："麻烦你做好以后送到我的位子上。"这回厨师没点头，而是抬头看许克一眼，然后低下头说："马上就好了。"

许克手上端着盘子，盘子里是一份煎得黄灿灿既没撒盐也无酱油的煎蛋，他正悠哉游哉地踱回自己的位子，兜里的手机响了。许克皱起眉头掏出手机放到耳边，低声说："Hello."

Tony已经出现在咖啡厅门口，一只手正热烈地朝他挥舞。

Paul已等在一辆广州本田里，许克和Tony一坐进车里，车就开动了。Paul抻着几乎不存在的脖子从后视镜里看一眼许克，问候道："Kevin，辛苦你啦，不远千里来成都support我们，恩情之深厚，感激不尽啦！改天叫Tony带你去几个地方好好玩一圈。"

许克并非头一次来成都，他在成都也没少"玩"过，此刻的心情更令他对Paul的话题毫无兴趣，便转而问道："咱们直接去客户那里？"

Paul正专注于把车拐上人民南路，似乎无暇回答许克的问题，Tony扭过头说："咱们去高新区，德塞克的厂区还在筹建，临时在高新国际广场租用的office。除了咱们三个还有另外几个同事也到高新广场会合。"

Paul忽然问："Tony给你的E-mail看了吧？德塞克的大部分设备都由他们美国总部指定采购，只有一部分弱电配套授权他们在中国买。就这么一点油水，居然把霍尼韦尔、西门子和ABB都招来了，那些国

内厂商就更不用说了，唉。Tony跟这个单有些吃力，我只好找老板搬救兵，把你请来啦。"

许克谦和地笑笑："我是做BD的，只管把荒地开出来撒下种子，然后留给sales去收获，我也没做过key account，最多给你们跑跑龙套、壮壮声势。"

"莫谦虚莫谦虚，"Paul的右手从方向盘上拿开，在空中摆了摆，"老板说你来最合适，我也这么觉得。德塞克这帮人要么是老外，要么是假洋鬼子，只好请你这"海归"出马喽。"

许克没做回应，心想虽说这成都分公司是格恩中国总部当年收编过来的，自然是彻头彻尾的本地化，和德塞克外方人员打交道确实有所不便，但格恩中国总部里老外和假洋鬼子成群结队，而"海归"更是俯拾皆是，之所以挑他而不让销售人员介入并非语言和教育背景的缘故，而是因为他的岗位是"业务发展"这种闲职，Paul和Tony不必担心他抢夺客户和分享业绩，好在他已经习惯了像狗皮膏药一样被贴来贴去，公司里对他倒是好评不断，洋人们夸他是消防员，同胞们则称他为万金油。

第2节：炒股的和发股的哪个赚钱多(2)

许克把头向后仰到靠枕上，闭目养神，耳朵却无法像眼睛一样闭起来，不得不一路聆听Paul向Tony传授他的炒股心得："我向来只做券商股，别的一概不碰，你晓不晓得为什么？别管什么蓝筹股还是垃圾股，统统都是在股市圈一笔钱就走人，谁管你股市怎么样？只有那些券商巴望一直从股市里面挣钱，只有他们才怕股市彻底完蛋。"Paul仿佛终于重又意识到许克的存在，偏头问道："Kevin，你有没有做A股呀？B股呢？还是你们海归方便啊，能做海外市场，H股啊美股啊什么的想做就能做。"

许克不由得鼻子里哼一声，回了句："我不做股票。"

"呃……是怕太花时间花精力？格恩的员工守则里没规定禁止炒股吧？"

许克坐直身子，反问道："依你看，炒股票的和发股票的，哪个赚钱多？"

第3节：冒充的忠实网友

2冒充的忠实网友

月底对于九帮网老板曹原而言，宛如旧社会贫农佃户的年关。创业之前他就知道自己无缘修炼到恶霸地主黄世仁的境界，而是一直要求自己要做荣毅仁式的红色资本家，至少也要像Google那两位创始人宣称的以不做恶人恶事为宗旨。但是，万万没想到如今他竟成了杨白劳。

曹原面对的黄世仁不算多，现在只有四位，都是北航的学生，一位在读硕士，三位在读本科。最初还有一个女孩儿做助理，职责包括行政出纳、迎来送往、洗扫庭厨，后来曹原发现这点事他也能干，便把这点钱省了。不久他又发现这点事不干也罢，便把这点事也省了。但四位北航学生是无论如何省不了的，因为网站的制作维护、内容更新和后续开发都是他们的任务，虽然他们从未保质保量地完成过任务。每月只有这一天，四位黄世仁会主动而准时地到来。既然难得聚齐一次，曹原便抓住三十天一遇的时机给四个人开会，把支付劳务费的那一刻尽量拖后，否则四位黄世仁一俟劳务费到手便会以四种不重样的借口飘然而去。

曹原刚声情并茂地对四个人打气鼓励一番，正要把网站下一步的修改方向提出来，以便四个人讨论工作量如何分配（其实是如何推托），桌上的电话铃声大作。这部电话自从开通后使用率极低，打进来的也大多是搞推销的。不是某财务服务公司要提供临时会计或报税服务，就是某商贸公司可以超低价提供各类办公用品。尤其奇怪的是，自从曹原刚办好工商注册手续这类电话便接踵而至，令他不免怀疑这些公司是否和工商局实现了企业注册信息的实时共享，以致曹原因心疼那点月租费而开始盘算是否该把它撤掉。

曹原走过去接起电话，话筒里传出的是非常悦耳的女声："请问是九帮网吗？"曹原心想大概是代办ICP证或网站备案的吧。

悦耳的女声接着说："请问你们网站有谁负责内容或者技术？客服也行。"

曹原又想大概是哪家网站要交换友情链接吧，便清了下嗓子说："我是九帮网的创始人。"

话筒里轻轻地"哇"了一下，然后就悄无声息了。曹原不知是自己的咳嗽还是"创始人"三个字把对方镇住了，"喂"了一句，还是没回音，刚要"喂"第二句，女声又响起来："我是九帮网的忠实网友，一直关注你们的发展，我现在想对网站提一些建议，不知道能否和您交流一下。"

这下轮到曹原沉默了。他此刻的心情不是用"喜悦"、"振奋"这类词汇所能形容的，他竭力让自己的声音听上去很沉稳："感谢你对九帮网的支持。我正在开会，我们找时间再交流好吗？"

"好呀。对了，您有QQ吗？当您不忙的时候我可以和您在线聊。"

曹原当然是有QQ号的，但他念头一闪，觉得号称面向商务人群的MSN似乎更符合他创始人的身份，便故作矜持地说："我不用QQ， 我只习惯用MSN。"

"MSN也行啊，您放心，我不会打扰您的，只是想对九帮网提些建议，希望能对您有帮助。"

曹原挂上电话仍然激动不已，他血脉贲张地对四个北航学生说："你们知道来电话的是什么人吗？是我们的用户，忠实用户！我们所做的一切都是有意义的，这个电话就是最好的证明！有人在关注我们、支持我们，这就是网民对我们的认可，说明我们的方向是对的！"

第4节：为什么要见我?

3为什么要见我?

四个北航的学生走了后，曹原忙不迭地登录上MSN，果然收到一份邀请，他麻利地刚刚接受邀请，一个对话窗便迫不及待地弹了出来：

闲云野鹤：Hi！您好！

离离原上草：你好！

闲云野鹤：您真的是创始人吗?

离离原上草：如假包换，而且这有什么可冒充的吗?

闲云野鹤：嘻嘻……从来没遇到过某位创始人，更没聊过天，有点紧张。

曹原刚想回复说自己也从来没遇到过某位忠实网友、也有点紧张但更多的是激动，不过还是佯装平静地继续。

离离原上草：再一次感谢你对九帮网的支持，很期待听到你的宝贵建议。

闲云野鹤：还是用MSN好，在电话里有些话说不出口，嘻嘻，现在就可以无所顾忌啦。

离离原上草：是啊，打字虽然辛苦一些，但是可以系统地表达自己的思想，也便于整理记录。

闲云野鹤：我倒没有什么系统的思想，就是刚才无意中看到你们的网站，有些话不吐不快，非说出来不可。

离离原上草：是吗？但你不是说一直在关注九帮网吗？怎么会才看到我们的网站?

闲云野鹤：哈哈，如果我不那样说，你肯把你的MSN给我吗？你会愿意听我讲吗?

离离原上草：……

闲云野鹤：失望了？感觉被愚弄了?

离离原上草：没所谓，只是仍然很希望能听听你的建议。

闲云野鹤：嘻嘻，不是建议，是意见，是大大的意见。请问，有你们这样做网站的吗？也做得太烂了吧，这样下去你们很快就会死掉的！我看了一会儿就实在看不下去了，觉得你们的网站太气人了，我本来不该管也懒得管，可是正义感让我不能不管，否则会有更多人像我一样被你们的破网站气得半死！

此处曹原有一阵长长的沉默，这是他自创业以来所遭受的无数打击中最为凶狠残忍的一次。

闲云野鹤：创始人同志，人呢？你也被气得半死了？恼羞成怒了？拂袖而去了？还是羞愤交加含悲自尽了？

此处又是一阵沉默。

离离原上草：你有没有什么具体的意见，希望你能提出来。

闲云野鹤：这还差不多，堂堂的创始人如果连这么点意见都无法承受，怎么可能成大事呢？我虽然在你们网站上没呆多少时间，但意见已经是罄竹难书了，有战略问题也有战术问题，有大局问题也有细节问题，你想先听哪些呢？

离离原上草：你先讲什么，我就先听什么。

闲云野鹤：那就先说大处吧。请问，你们做这个网站到底想用来干什么呢？是想做一个垂直型的门户网站，还是想做一个主题社区？你们所定位的目标网民是些什么样的群体？你们希望网民来九帮网做什么？你们又能给网民提供什么帮助、带来什么价值？

离离原上草：看来你是对九帮网的创意和定位没有理解。

闲云野鹤：呵呵，大言不惭地说，如果连我都无法理解，恐怕天底下百分之九十的人都无法理解，难道你们的网站是为那百分之十的人做的？恐怕那百分之十的人都没什么工夫上网吧？

离离原上草：简单地说，任何一个需要提升自身价值的人，都可以在九帮网上寻找适合他的教育和培训体系，在线共享各种资料，在

各自的群落中交流学习经验和体会，是一个民建、民有和民享的虚拟社区。

闲云野鹤：……

离离原上草：还不明白?

闲云野鹤：拜托，这还叫"简单地说"呀，请你用百分之九十的人都能听懂的语言好吗?

离离原上草：比如说，你想考雅思，就可以来九帮网寻找培训课程，参加我们组织的团购，就可以享受到最大的折扣。再比如，你考完雅思手头有大把的教材和全真题，就可以上载到九帮网上供网友下载，每次被下载你都可以获得积分，你就可以用积分再去下载你所需要的资料。

闲云野鹤：看来你还是可以表达清楚的嘛。但问题在于，你们向网民传递的信息混乱不清，很不专业。想参加雅思培训的人会觉得九帮网是用来淘换二手教材的，想报考公务员的会觉得九帮网是个留学论坛，每个来的人都会认为自己来错了地方，这样还能留住人吗?

第5节：你怎么想起搞这个网站的(1)

离离原上草：这是一把双刃剑，定位太窄、功能太单一很难广泛地积累人气。

……

一阵沉默之后，曹原在MSN上提出要见见对方。

闲云野鹤：为什么要见我？蓄意打击报复？

4你怎么想起搞这个网站的？

时间选在了光天化日，10月2号的下午两点；地点也选在了大庭广众，是在学院路和知春路交叉口的东南角，沿着小月河与北土城遗址的带状公园。这个时间午饭已过而晚饭尚远，这个游人免费的公园也胜过咖啡馆和茶楼，因此原则上不会发生任何费用，不致波及曹原已经岌岌可危的现金流。

曹原从小区走到这儿不用很长时间，所以来早了。他站在窄小的闸口旁边，心里越发觉得不安。北京的旅游业不断深耕细作，连这么不起眼的小公园居然也纳入了旅游路线，路边停着好几辆大客车，再加上附近居民区繁密，小公园里游人如过江之鲫，闸口处更是摩肩接踵。曹原扫视着周围的人流，更觉得欢乐都是他们的，而自己孤零零地陷入了一个骗局。他和那位"热心的上帝"彼此都没留手机号，后来几天在MSN上也再没遇到，大概本来就是一出恶作剧，自己居然当了真，曹原下意识地掏出手机看一眼，又恨恨而无奈地塞回兜里，心想两点钟一到我就走，多一秒钟也不等。

就在这时，一个女孩儿像精灵一样忽然从身后闪到他面前，盯着他问："原上草？"随即又笑道："我看你更像鼓上蚤。"

曹原惊愕之际又被取笑，好在他的抗打击能力业已有所长进，只是僵硬地问候一声："你好。"

"哈哈，和MSN上的开场白一样，不会别的？"女孩儿的攻击性也如同在MSN上一样。

曹原已经意识到面对女孩儿的攻击最好还是沉默，便只顾飞速地上下打量对方，他的第一印象是女孩儿并不如他想象的那般讨厌，或者说是不像在MSN上表现的那般讨厌，相反，单就容貌而言，可以归于那种虽不能一看惊艳但尚可百看不厌的类型。他的眼睛不好意思盯得太死，但还是又被女孩儿斜挎着的大包吸引住了，长长的肩带把挎包低低地垂到女孩儿的膝头，一迈步膝盖就会把大包向前顶一下，大包的容积似乎可以装下曹原的全部细软家当，令他担心女孩儿孱弱的肩膀能否承担它的分量。女孩儿忽然轻轻咳嗽一声，导致曹原心里的念头不禁脱口而出："你看上去并不怎么凶恶。"

女孩儿莞尔一笑："人不可貌相。"

曹原正要走向公园的闸口，女孩儿把他叫住，自己径直走向不远处的书报亭，回来时手上多出一份《精品购物指南》，对曹原晃晃说："有备无患。"两人走进公园一路被人流裹挟着向前，女孩儿问："就这么一直游行下去？"

第6节：你怎么想起搞这个网站的(2)

"找个地方坐坐吧。"曹原抻长脖子四处张望，发现目光所及的长椅短凳都被占据，有一张长椅上挤了四个人，一对老夫妇和一对小情侣，小情侣在旁若无人地亲热，老夫妇在旁若无人地瞌睡。曹原一脸无奈："要不换个地方？或者，再往前走走？"

女孩儿好像已经发现了一个去处，靠近古城墙有几座雕像，其中一座雕像的基座高度宽度都很合适，曹原跟着女孩儿快步赶过去，女孩儿把手里的《精品购物指南》放在基座上，并不急于落坐，而是先仔细地翻看，挑出几张油墨较少较浅的拣出来摊好，说："坐吧，既来之则安之。"

曹原大大咧咧地一屁股坐下，把女孩儿为他精心摆放的报纸蹭掉大半，嘟囔着："我还在河边那个亭子里睡过好几夜呢。"

女孩儿好像没听见，坐下说："人真多呀，你是不是特想把他们全都骗到九帮网上去？"

曹原也好像没听见，反问道："你怎么能一下就认出我来？"

"凭直觉，我的直觉一向很准。"女孩儿马上又笑起来，"其实我之前问了八个人，你是第九个，九帮嘛，哈哈……"

曹原已经彻底放弃了，他断定自己永远猜不透女孩儿的话哪句是真哪句是假，垂头丧气地把双腿在基座外晃来荡去，听到女孩儿很诚恳地说："其实我答应来见你就是想当面向你道歉，真的，其实我挺佩服你的。"曹原不敢把这话当真，尤其在女孩儿一再强调"其实"的时候，果然，女孩儿下面还有一句："特佩服你的执着，网站做得那么烂居然还能硬着头皮做下去。"

已经百炼成钢的曹原很平静地问："你是做什么工作的？感觉你很懂互联网。"

"我？闲云野鹤呀，混日子。其实我什么都不懂，你别往心里去，我那些都是胡说八道。"

"你怎么找到九帮网的？"

"我也忘了，好像是从哪个网站点了个链接就跑到你们那儿了。我实在闲得慌，打算把GRE、GMAT、托福、雅思之类的都再考一遍，想看看除了新东方还有没有别的课上着玩儿。"

"你不工作吗？还是有自己的事情做？"

"一直准备出国，八月份刚刚又被拒签了一次，又碰到那个秃头，我已经折在他手里两次了。"

曹原在心里痛快淋漓地喊出两个字--"活该"，表面却满怀同情地说："签证是挺难的，我在九帮网上看过几个帖子，好像都和签证官有血海深仇似的。"

"哎，说说你吧，你怎么想起搞这个网站的？"

第7节：草一根二(1)

5草一根二

曹原从小到大一直不太情愿回首往事，憧憬未来才会让他感觉好些。也难怪，他一直算不上优秀，既不是好学生，也没上过好学校，勉强考到北京进了一所二流大学的分校，后来又"专升本"才实现了父母多年的夙愿。不过曹原并非平庸之辈，或者说，并非自甘平庸之辈。他酷爱读书，准确地说，是酷爱读闲书，他读的书人家从来不考，人家考的书他从来读不进去。除了读书，他还酷爱创业，在校期间他就屡次创业，当然屡次未成，屡败屡战却让他断定自己不是打工的料，只能做老板，所以毕业前没找工作，毕业后发现工作也不再找他。上大学期间惟一赚到钱的生意是帮英语四六级考试辅导班招生，虽然他的英语水平一直很稳定，始终保持在初中程度，他的逻辑是中文书已然浩如烟海，何必再学英文，但他仍非常热心地帮助所有想学好（其实是考好）英文的人多花些冤枉钱，每介绍一个人参加收费辅导班他就可以获得提成三十元，集腋成裘，毕业时他除了文凭还到手了三万块钱，这就是他的第一桶金。

自视不凡又酷爱读书的人一般朋友不多，曹原惟一的好友也是他的同窗，叫邱俭，两人在校期间就是生意伙伴，志同道合的他们在毕业后联手成立了一家公司，为各类培训学校、辅导班之类的做招生代理。做了不到一年，发现生意越发难做，即使在各大校园铺天盖地贴小广告、四处动员学生当托儿拉人报名也难挽颓势，曹原调查研究之后发现原来是互联网造的孽，培训学校和辅导班大都开通了各自的网站，学员在网站直接报名能拿到比他这里更低的价格。

"我们没有了利润空间，当然也就没有了生存空间。"曹原总结说，"代办招生之类的，商业模式其实就是做人家的渠道、通路，互联网的魔力在于把一切都扁平化、透明化，把我们给短路了。实际上，我是被互联网打败以后才开始关注互联网的。"

"后来你们就转型做九帮网？"女孩儿无意识地整理着压在大腿上的挎包，问道。

"不再有"我们"，只剩了"我"。"曹原笑笑。

代办招生的生意江河日下，曹原正忧心忡忡，却发现邱俭越来越指望不上了，他起初以为邱俭是在压力面前信心动摇便苦口婆心地做思想工作，没想到邱俭几次三番欲言又止最终满脸愧疚地坦承自己一直在办留学手续，他这才明白邱俭创业原来属于下雨天打孩子--闲着也是闲着。

"所以说，不能和朋友兄弟创业，创业不成，朋友兄弟也没了。"曹原再次总结。

最初打算做一个论坛，把准备参加各类英语考试的人聚集在一起，用人气吸引教育培训公司和留学移民中介来网站做广告。他以前很少在网上闲逛，便特地去几家大型论坛体验一下生活。首先得给自己起个网名，头一个在他脑子里蹦出来的就是"草根"，但早被别人注册了，一想也是，天底下最多的就是草根，岂止他这个三流学校的三流学生。他又试"草一根"，也被注册了，这让他有些郁闷，连当区区一根草的权利都被人抢了，一气之下他在后面随手敲了个"二"字，居然通过了！从此，"草一根二"就成了他的网名。

"啊？！"女孩儿发出一声惊叫，"你就是海角网上的草一根二？！"

"这有什么可冒充的？"曹原终于有了一点小小的成就感，这是任何头衔无法都带给他的，确实，创始人如今多如牛毛而"草一根二"却是独此一号、别无分店。

"我挺喜欢看你的帖子的，你骂新浪、骂百度、骂阿里巴巴的那些帖子看着真痛快。"

"我那是地地道道的狂犬吠日。"曹原自嘲地笑笑，"其实我心里甭提多羡慕、多嫉妒他们了，我想到的他们都做到了，我没想到的人家也已经做到了，唉。我心理是不是特阴暗？"

第8节：草一根二(2)

"没觉得，凡是肯这么说出来的人，就说明他不阴暗。"

曹原接连被女孩儿正面肯定了两次，有点飘飘然直上云端之感，尤其与女孩儿之前的一连串摧残打击反差过大过快，让他颇为不适应，他习惯性地把一只脚提上来蹬在基座上，躬着身子把下巴支在膝盖上，活像猴山上一只晒太阳的猴子。

女孩儿用眼角的余光观察着曹原的举止，像是要说什么又忍住了，过一会儿才又问："怎么叫九帮网？"

"瞎起的，以前知识分子不是叫臭老九嘛，我们搞的正好是教育培训类的社区，一帮臭老九，就叫"九帮"了，一查这域名和网站名居然都没被注册，就这么叫了。"

"你们公司现在有收入了吗？我看九帮网不像能赚钱的样子。"

曹原用手擦拭几下鞋面上的土，然后把手拍拍，反问："如果我告诉你公司成立的当天就有了一笔收入，你信不信？"

第9节：原始投资

6原始投资

令曹原意想不到的是，这一百块钱在很长一段时间里竟然是公司的惟一一笔收入。论坛倒是招徕了不少人，看上去还算热闹，但是拉不来广告，现在网页上挂的广告大多是和其他网站互相交换的，属于穷帮穷，也有些是无偿替知名企业打广告来硬充自己的门面，只有很少一点是真正的商业性广告，不过并非他自己拉来的而是由广告联盟投放，但他加盟的那个网站广告联盟很不地道，至今也没有一次像样的分成。为各类培训学校做招生代理不仅没带来任何收入反而成了烧钱的炉灶，初创的网站在网民中号召力有限，面对招生方不具话语权，拿不到有竞争力的价格，为了吸引生源只得赔钱赚吆喝，通过九帮网报名参加培训课程的学员每人次导致九帮网垫付三十元左右，这钱烧得如此之快、如此毫无意义让曹原心急如焚，什么时候算是头呢？也许，钱烧没了自然就到头了。

"所以说，人的运气是有限的，那次用了以后就没了。我后来都恨不能把那笔来得太容易的一百块钱还回去。"曹原痛心疾首，好像他本可以控制或者调节他的运气似的。

"你当初投资了多少钱呀？"女孩儿问完又立刻改口，"商业秘密，算了我不问了。"

真切的原始投资金额确实是绝大多数创业者讳莫如深的商业秘密，有趣的是这一数字似乎很有弹性，可以在不同时期、不同场合伸缩自如，比较普遍的做法是在创业前期对外肆意夸大，竭力吹嘘自己资金实力多么雄厚，力求起点越高越好；一旦将来真成了气候，每每在公众场合回顾历史之时却总要把自己的起点说得越低越好，标榜白手起家那都算是保守的，仿佛不把自己说成是背着一身债创业的就衬托不出今天的成就。曹原日后也完整地经历了这一过程，先是生怕天底下有人怀疑他没钱，后来到了需要树碑立传的阶段又把自己描绘得

像是两把菜刀闹革命，如此骗来骗去的结果是他自己都恍惚了，想不清楚他当初究竟投了多少钱。

不过，在那个秋高气爽的午后，在不算清澈的小月河岸边，那时的曹原还很清楚自己的一切，他很老实地回答："现金只有十五万，瞎编了一项非专利技术作价三十五万，所以注册资本凑到了五十万。开始几个月钱烧得太凶了，现在刚刚基本控制住。"

女孩儿扭过脸直勾勾地盯着他，盯得他有点发毛，心里暗暗准备着承受随时可能袭来的更加尖酸刻薄的冷嘲热讽，没想到女孩儿悠悠地冒出一句："你对谁都会这样回答吗？"

曹原的神经顿时松懈下来，嘿嘿一笑："因为我知道骗不过你。"

女孩儿也报之一笑，把大包托在手上掂了掂，望着远处说："去买点东西吃吧。"

曹原的心立刻又揪紧了，答应着从基座上蹦下来，跟随女孩儿向前走。在一座木桥的桥头有一个冷饮摊，曹原赶紧先发制人地走过去，把"东西"限定在冷饮类，回头问女孩儿："你想吃什么？"

"随便。"

曹原刚说一句："哪有"随便"这种牌子？"不料卖冷饮的大嫂一边打开冰柜一边头也不抬地问："要两个？"

曹原愣住了，女孩儿笑盈盈地等着曹原掏钱，曹原付了钱接过雪糕先递给女孩儿一根，然后端详着自己手里那根雪糕的包装，少见多怪地惊叹："真有叫这个牌子的？！"

"想不到吧？就像你说的，你想到的人家早想到了，你没想到的人家也已经想到了。"

女孩儿这句话让曹原的心情又沉重了，连雪糕都有叫"随便"的牌子了，还有什么创意、什么点子会没人想得出来呢？

女孩儿好像能看透曹原的心思，一边吮着雪糕一边说着绕口令："别人能想到你没想到的，你就一定也能想到别人没想到的。而且不仅是要想到，关键还要做到。咱们点菜时都会说"随便"，我相信很

多人都想到应该有道菜就叫"随便"，但只有这家做出来叫"随便"的雪糕。"

曹原在品味雪糕之余也品味着女孩儿的话，他忽然有一种很舒服的感觉，大半年来他一直禁止自己享用雪糕之类对果腹毫无帮助的东西，更主要的是他好像已经很久没有听到如此入耳的话了。出自父母和师长口中的一律是规劝，这些话不能不听但又不能多听，听得越多就越觉得自己这辈子惟有做个凡夫俗子混下去；出自其他相识的人口中的一律是空洞的鼓励和客套的抚慰，诸如"坚持下去总归就会好起来"，似乎没能"好起来"就是因为没坚持下去而已；诸如"创业很辛苦一定要注意身体"，似乎垂死的不是曹原的公司而是曹原自己；诸如"相信我，我看人很准的，你一定能成"，似乎曹原所缺的只是精神胜利法，类似这些话只会让曹原越发绝望地认识到，他和他的九帮网与他们都是完全不相干的。

第10节：你知道我们在国外最想什么(1)

7你知道我们在国外最想什么？

美国联合航空公司从芝加哥飞来北京的UA851航班抵达时，许克已经在2号航站楼的国际到港厅望眼欲穿地站了近一个小时。国庆黄金周已到尾声，大批返程客流把航站楼挤得水泄不通，湿热而污浊的空气好象粘在人身上。还好，乘客出来得很快，许克一眼就从人流中认出满脸疲惫的目标，高叫一声："路先生！"

路先生抬起眼皮四处张望，目光触及许克时只面无表情地微微点了下头。许克挤过来从路先生手里接过行李车，路先生冷漠地扫他一眼，说："讲过了不要你来的嘛。本来可以直接从里面转机去成都的，我就不用跑出来了嘛。"

许克赔笑道："我听您说要等三个小时，就来陪陪您，不然您多闷得慌。"

路先生气哼哼地嘟囔："也不知道行政部那帮女孩子犯什么毛病，给我订这么晚的航班，大概是最后一班飞成都的吧，我要去check in那里看看能不能改签早一点的。"

许克一手推着行李车一手把路先生搀到旁边，不然他们就会随波逐流地涌向航站楼的出口。许克说："您一定很疲劳吧，要不要先放松一下，去做个足底？"

路先生顿时眼睛一亮："去哪里？就在这里？机场里也能做足底吗？"

"哪里有客户需求，哪里就有解决方案。"许克笑着把路先生引向电梯。

两人乘电梯来到地下一层，经过肯德基餐厅门口继续向里走，距离走廊尽头挂着灯笼的木门尚有几步路已经有迎宾小姐热情地冲他们微笑。许克先把行李车托付给小姐，然后问："有没有条件好一点的包间？"

"有的，条件都很好。您是要单人的豪华间还是要双人间？"

许克看着路先生，故意问："给您要个豪华间吧？"

路先生摆下手说："一起来嘛，还可以聊聊天。"

两人被带进一个包间，各自坐到沙发上，等技师端来泡脚用的木盆。路先生打量着不大的包间里仅有的几件陈设，情绪显然比刚才好了很多，说："你知道我们在国外最想什么？"

许克笑了："最想祖国的亲人--可以亲的人？"

"哈哈，这个说法我还是头一次听到。你信不信，我最想的就是这个--洗脚。"

"只是想洗洗脚？就没有更进一步的愿望？"

"哈哈，从洗脚开始，千里之行，始于足下嘛，然后再由表及里、自下而上、步步深入嘛。"

技师端着放好药水的木盆进来，许克一边脱袜子一边问："路上还顺利吧？"

路先生动作很快，已经把裤腿挽到膝盖上方，两只脚都探进盆里试着水温，答道："还可以吧，就是从Chicago起飞时晚了一点。"

"美联航这个航班一开通就方便多了，以前我都要从底特律或旧金山转机。"许克说。

第11节：你知道我们在国外最想什么(2)

"你以前常去Chicago？"

"我是在芝加哥大学毕业的。"许克的回答听上去很平和、很自然。

"University of Chicago，名校啊，Top 10? Top 20肯定有了。"路先生羡慕地说，"我当年曾经想转去那里读的，可惜啊"美刀"不够，我是在Indiana University，也还不错啦。"

"当然，IU是很棒的学校啊，不像芝加哥大学，很沉闷，徒有其表吧。"许克适时地谦虚一下。

"Chicago是个不错的地方，就是黑人太多，尤其是城南。"

"还好啦，我在城北湖滨那一带，周边环境还可以。"

"UofChicago 不是在南面吗？Northwestern才是在北面。"路先生一脸疑惑。

许克忙解释说："是的，我自己在北面找的房子，住得离学校比较远。"

路先生的注意力转移到为他辛勤服务的技师身上，上下端祥着问："你是哪里人呀？四川的吧。"

"成都。"

"咦！这么巧？！我说在成都怎么遇不到漂亮的幺妹儿，都跑北京来了。你真是成都的？哪个区？武侯区还是金牛区的？"

"广汉。"技师红着脸回答。

"我就说嘛，成都市里的女孩子眼光都那么高，怎么肯干这个。做人要厚道，干嘛非要把自己说成是成都人呢？城里人有什么好的。"路先生又把矛头转向给许克捏脚的那位，"你是哪里的？"

"资阳。"

"这就对了嘛，是哪里人就说是哪里人，光明正大的多好。你不要笑，你说，如果我刚才先问的是你，你是不是也会说自己是成都

的？"路先生一副不依不饶的架势，许克的技师红着脸吐了下舌头。

说者无意听者有心，一旁的许克脸上却显得比两位技师更不自然，趁着另外三个人都没注意他便赶紧岔开话题："路先生，上次在成都一直没机会和您好好聊聊。"

"叫我Kenny，不然听上去好像我很老，其实我比你也大不了几岁，四、五岁？肯定不超过六、七岁。"路先生客气过后又说，"上次那个workshop你是第二天才到的嘛。不过说实话，我和你们格恩成都的那帮人也都没好好聊过，不是一路人。"

第12节：默契

8默契

路先生被捏得呲牙咧嘴，神经越加亢奋，仿佛要用言语让自己发泄出来，滔滔不绝地说："那两天车轮战术搞得太疲劳，我也惦记着回美国看老婆孩子，你们公司除了你讲的还有些东西，其他的我根本听不进去，太小儿科。"

此刻如果只是一味单纯地自谦就也有点小儿科了，颂扬对方才是更好的自谦，许克说："其实那天我做介绍的时候也注意到了，感觉除了您和我有些共鸣，其他人好像很难完全理解我的意思，我还在反思是不是我的方法有问题。"

路先生忽然倒吸一口凉气："咝--，这地方连的是胆囊吧？她们都说我胆囊有问题。"技师一边点头一边收了些力道，路先生片刻之后才缓过劲来，接着说，"他们都是我叫来旁听的，不过也很关键哟，每个人手里都有一票呢。虽说Procurement是我负责，但是global company那一套你懂的，凡事都要搞一个committee。我看他们不见得会买你们成都那帮人的帐。"

"Tony太年轻，Paul是他的头儿，恐怕也只会做一件事。"

"哪件事？"

"听他的名字就知道了，Paul嘛，就会打炮，自己打，也喜欢带着别人打。"许克说完就暗暗紧张地观察路先生的反应。

路先生先眯起眼睛饶有兴致地看着两个女孩子的反应，再挪一挪身子凑近许克，暧昧地笑着说："真的？那他倒还算有一点价值，可惜他在成都。"

许克也会心地笑了。他刚才的确有些冒险，毕竟这才是他和路先生的第一次私下见面，之前也仅在研讨会上见过那一次，但他为了快速拉近与对方的距离必须冒险，惟有自己首先撕掉所有伪装与假面，才能指望对方同样坦裎相见，惟有彼此坦裎相见了才能坦诚相待。许

克的胜算在于选了个很好的时机，在路先生经过近十四个小时孤独疲惫地越洋飞行之后最需要关怀、最需要陪伴的时刻出现在他身边。

路先生顿对许克说："我们做采购就像做足底，程式化了，没什么意思。像弱电配套这个项目，都是完全成熟的东西，彻底标准化的结果是谁和谁都差不多，他西门子能做的你格恩也能做，你格恩能做的他霍尼韦尔也能做。价格嘛恐怕也拉不开，谁也不敢报高了但谁也不肯报低了，你说我怎么选？性能和价格都很重要，但还有没有别的因素？"路先生稍加停顿，意味深长地说："有，人最重要。找对了合作的人，性能有问题可以调整，价格有问题可以协商。我路某人做了这么多年采购，从来不是选择产品而是选择伙伴，在美国如此，回国来也希望如此。"

许克心思一动，但摸不清路先生的最终意图，一时不知如何回应。路先生循循善诱："你说，没有默契的人可以合作吗？如果你是我，在美国住了十多年从Indiana跑到人地生疏的成都，会找Paul那样的人合作吗？"

这话听上去像是给格恩判了死刑，却又好像给许克本人点燃了一线希望，他试探道："依您看，格恩应该怎么做才能扭转局面呢？"

路先生嘿嘿一笑，说："我就猜到你会这么问。Kevin，你相信吗？我可以大体上知道你想什么，甚至可以预测你的下一步行动。这是什么？这就叫默契。"

许克却没有半点受宠若惊的感觉，暗想这默契是单向的，我对你的思维和行动还完全没有把握。路先生很惬意地把头仰到沙发靠背上，说："我想你知道该怎么做的。"

第13节：你们公司不是在苏州街吗(1)

许克明白路先生所指，但他忽然感到有些愧疚，是Tony千恩万谢地拜托他来机场迎候路先生以联络感情的，不料Tony和Paul已经被路先生判了死刑，自己却被路先生看好并怂恿取而代之。在许克的观念里，对至爱亲朋都能下得去手的才叫不仗义，而对宵小仇敌都不忍下手的才叫仗义，许克一直以仗义的标准严格要求自己，虽然他瞧不起Tony和Paul并很乐意贬低他们来抬高自己，但从未想过要侵害他们的切身利益包括脸面，而且损人就一定利己吗？眼前的局面让他有些为难了。

路先生似乎真的可以透视许克的内心，他探过手来隔着茶几拍拍许克的胳膊，说："我无法给你什么承诺。我只能告诉你，如果不换人，你们格恩在这个项目上没有半点机会。"然后就又仰起头看着天花板，享受着技师的双手在他大腿上摩挲，又说，"你的中文大名是许克，我们公司的中文名字叫德塞克；我的英文名字叫Kenny，你叫Kevin，都是K字头，很match嘛，这就是缘分，呵呵。"

9你们公司不是在苏州街吗?

令曹原惊喜不已的是第二次见面居然就成功地把施颖带回了他的住处，不禁佩服自己无愧于互联网行业的一分子，讲求的果然是速度。先是仍在上次那个公园碰头，施颖从大包里拿出一个精致的文件夹，里面的几页纸上工整而漂亮地打印的是她这几天构思整理的网站改版建议，从页面美工到栏目内容，从论坛版块划分到宣传推广手段，从网友访问路径到搜索引擎优化，图文并茂，详尽而系统。曹原如获至宝，捧在手里仔细研读。施颖得意道："现在我可以称得上是九帮网的忠实网友了吧？"

"称得上、称得上，名副其实，你简直表现出了主人翁精神。" 曹原连连点头称是，暗自盘算这么一份建议书不知要花几千块钱才能找

人做出来，即便请朋友帮忙也不是一顿饭局可以轻易打发的，又赞叹道，"你水平真高，这样的天才我上哪儿去找啊！"

"水平不见得有多高，更不是天才，互联网和其他行业一样，就看用不用心。"

这"用心"二字让曹原不由动心，以往还没什么人肯对他或他的网站用心如此。"你花了不少时间吧？"他问。

"嘻嘻，我的长处就是善于调动资源。我在常去的一个BBS里发了个帖子，说九帮网是我一个朋友做的网站，走投无路了，代友跪求各位达人指点。你没发现这几天总有人挂在你的网站上研究吗？这份东西是群众智慧的结晶，当然也是本小姐辛苦整合而成的。"

曹原唯诺诺地说："真不知道该怎么感谢你才好。"

"索性就不打算谢了？你的话是这意思吧？"施颖歪着头盯住曹原的眼睛，嘴角有一汪盈盈的笑意。

第14节：你们公司不是在苏州街吗(2)

曹原困窘之际下意识地把施颖给他的建议书卷成一个纸筒，再松开，又卷紧，不知怎么突然鼓起勇气，脱口而出："想不想到我们公司看看？"

"好啊。现在吗？"施颖爽快地答应。

走出公园施颖见曹原没有打车的意思，不满地问："你要带我坐大巴去呀？"

曹原一时没反应过来："坐什么大巴？用不了十分钟就走到了。"

"咦，你们公司不是在苏州街吗？"

"呃……你是在九帮网上的"联系我们"看到的地址？呵呵，那是假的，充门面的，那种写字楼我哪儿租得起，人家就是替我们收收信件之类的，不过好像除了广告也没收到过什么。"曹原随手用纸筒向前方泛泛地一指，"不远，就在前面的小区。"

施颖自说自话："嗯，其实找个商住两用楼就挺好，反正现在也不用接待访客，很多已经做得挺大的公司都这样，现代城里就有好多。"做贼心虚的曹原不敢搭话，只顾健步如飞，害得施颖一路小跑颠颠地跟着。

等拐进小区门里那条狭窄坑洼的水泥路，施颖忽然不再做声，她喘息未定地向四周张望，这哪里有半点现代城那样的氛围，三、四座半灰不白的二十余层的塔楼，局促地挤在低矮歪斜的院墙围成的小区里，从出出进进的各色人等就可以看出这不是什么商住两用楼，连"住商"都没有，是地地道道的居民住宅楼。

楼门口放着一具不知谁家淘汰的沙发，几个小孩正蜷在上面玩闹，施颖深一脚浅一脚跟在曹原身后走进不甚明亮的楼道，站了一会儿一束强烈的光线透射出来，电梯门开了，施颖惊喜地看到电梯工手捧一个保温杯瑟缩地坐在电梯一角，她走进电梯就大声问道："曹原，你们公司在几楼呀？"

曹原和电梯工都有些愕然，随即未待曹原开口电梯工就伸手按了"13"。施颖略为放心了些，显然曹原是电梯工所熟悉的人物，她又近乎夸张地问："曹原，咱们大概要在你们公司呆多久？"

曹原又一次愕然，嗫嚅道："随便你呀。"

电梯停了，施颖走出去时特意满脸堆笑地对电梯工说："谢谢您啦。"心想这一串举动应该足以在电梯工的脑海里留下深刻的印象了。

电梯门关上后楼道里又陷入一片昏暗，曹原边走边用力又跺脚又拍巴掌，几盏歪歪斜斜的廊灯依次亮起，曹原走到一扇防盗门前停住，掏出钥匙把门打开，先探手揿亮门厅里的灯，侧身扭头对施颖一笑："请进吧。"

施颖却不迈步，站在门槛处探头向里张望，曹原又把客厅、厨房的几盏灯都打开，其实外面天大亮着，西晒的光线直刺人眼。曹原再一次邀请："进来吧，又不是什么龙潭虎穴。"

第15节：如果创业不成功怎么办(1)

10如果创业不成功怎么办?

施颖本已抬起一只脚，听到"龙潭虎穴"四个字那只脚不禁悬在半空，片刻过后才放下，走进来四下扫视一圈，顿生狐疑："又不是周末，你们公司怎么没人呀？"

"我请的几个技术人员都是兼职的，不坐班，反正都可以通过网络，要开会时才过来。" 曹原正手忙脚乱地清理沙发和茶几上的东西，"对不起啊，又脏又乱，事先也没打扫一下。"

施颖审视着客厅里并不配套的几件桌椅以及几台品牌各异的电脑、服务器，心神逐渐安定下来，笑道："事先没打扫说明并不是早有预谋，倒还让我放心点儿。"

曹原嘿嘿一笑："书上说了，有预谋的属于高智商犯罪，愚昧无知的人哪儿懂什么预谋，只会突发性犯罪，往往手段更残忍、后果更严重。"

施颖正要在沙发上坐下，旋即直起身子，重又在客厅里徘徊。曹原走进里间，说："这原来是一间卧室，我住的，前一段开发网站时人多，还有在这儿开夜车连轴转的，就把这间也改成办公用了。"他穿过客厅打开另一扇门，"我现在住这间，原来堆了好多东西，我好不容易把床塞进来，乱得很。"

施颖跟在曹原后面小心翼翼但仔仔细细地看过两个房间，心里还是不踏实，没想好要不要抽身便走。曹原在几个显然不成套的杯子里找出一个最不脏的，用饮水机里的热水涮涮，说："这房子是邱俭的，还记得吗？我曾经的搭档，后来甩了我出国的。他还算够意思，把这套房子留给我替他看着，本来给我用的只有一室一厅，那间他锁着用来当储藏室，后来被我撬开了把床搬进去，现在这套两室一厅都归我了。"

施颖从曹原手里接过倒好水的杯子，端详一下内壁和杯口，就把杯子放到茶几上，再没碰过。曹原没注意施颖的动作，继续说："其实严格来讲，邱俭现在还是我的搭档。九帮网还是我们两个股东，没办法，只有一个自然人股东没法成立有限公司。另外，我是用邱俭这套房子的产权证办的经营场所证明，所以我们公司营业执照上的地址就是这儿。"曹原用脚在地上跺了跺，像是宣告对脚下这块楼板的主权。

屋角放着书柜，书很多，胡乱堆放着，书的种类五花八门，根本看不出书柜主人的阅读取向，管理类、财经类、文史类、传记类、信息技术类为多，但也有诸如哲学、心理学甚至在施颖眼中属于黄色书刊的东西，惟一的共性就是全为中文书，除了角落里有一本英汉汉英双解词典。

施颖接过来心不在焉地翻着，耳边充斥的是曹原粗重的鼻息。曹原抬起手战战兢兢地碰一下施颖的胳膊肘，说："到沙发上坐吧。"施颖想把书放回去却发现无处着手，看着书柜里一片乱象便生出想动手重新归置一番的冲动，一忍再忍总算克制住，狠狠心也像曹原似的把书随便找个缝隙硬塞进去。

第16节：如果创业不成功怎么办(2)

两人走回到沙发前，曹原一只手轻轻地托住施颖的胳膊，一只手轻轻地抚在她的背上，极为绅士地服侍施颖落座，内心却毫无绅士的坦然与从容，他全身的神经都处于高度紧张状态，此时施颖不消说一旦闪避或抗拒，就连瞟一眼曹原都会令他的双手像触电一样弹开。但施颖仿佛毫无察觉似的平静而自然地坐下了，好像曹原的手根本没碰到她，又好像曹原的手就应该那样地托住她的胳膊、抚在她的背上。

曹原也挨着坐下，内心狂喜不已的他把一只脚提上来蹬在沙发上，一只手搭在蜷上来的膝头一只手放在施颖身后的沙发靠背上。施颖扭过脸看他一眼，笑笑，问："你好像很喜欢这样半蹬半坐的？"

曹原赶紧手忙脚乱地改为正襟危坐，一脸讪笑："习惯了，我小时候还总是蹲在椅子上呢。"

施颖望着对面凌乱地贴满进度表、网站草案、公司规章乃至名言警句的墙面，目光好像很幽远，忽而问道："你有没有想过，如果创业不成功怎么办？"

"没想过，有些事做之前不能想，如果想太多根本就不会创业。"曹原正慷慨激昂，见施颖似笑非笑地盯着他，登时萎靡下来，"其实怎么可能不想，只是想不出个所以然，所以干脆不去想。"

"如果创业失败了，你的钱都烧光了，怎么办？你如何谋生？还会再创业吗？"

第17节：你是喜欢我还是需要我

11你是喜欢我，还是需要我?

"去卖血！"曹原笑道。

施颖一下子笑出声来："卖血？你太落伍了吧？你总共有多少血？一次能卖多少？能挣多少钱？你隔多久才能卖一次？更关键的是你除了钱没有任何其他回报，你根本不知道是谁用了你的血。而卖身呢，虽说不是取之不尽用之不竭，你还能通过卖身建立广泛的人脉资源，这是无价的回报，你知道你卖给了谁，你能和她面对面地交流，她不仅可以给你介绍更多的客户，也许还可以帮你找到投资人让你再度创业呢……啊！我这都是在胡说八道些什么呀？！"

房间里忽然沉寂下来，两个人都不敢正视对方，也不知该说点什么，手足无措地尴尬着。过了好一会儿，还是施颖首先打破难捱的僵局，叹一口气："其实我和你差不多，好像都是明知不可为而为之，为出国我已经混了两年多，钱根本不是问题，成绩也不错，给我offer的学校都算是名校呢，但就是出不去，别人都说就是因为我的条件太出色了、太理想了反而每次去签都被拒，也许这些早就已经命中注定了，怎么努力也是徒劳。"她随即又笑逐颜开，"反正有我爸妈养我，我打算就一直这么啃老啃一辈子，他们只有一个要求，就是我每天都必须按时回家，不许在外面过夜。"话音到此戛然而止，重又陷入一片无声无息的境界。

关系处于微妙时刻的男女，很像在花间叶下不期而遇的两只蚂蚁，要经过一番紧张激烈的交锋彼此试探摸底，区别仅在于蚂蚁舞动的是触角，而男女间则丰富很多，言语词句、声调口吻、姿态动作、表情眼神，传递的信息之丰富之细微都是蚂蚁辈遥不可及的。两人表面上看似波澜不兴，内心实则暗涛汹涌，所有的神经细胞都被调动起来，生怕传错情、会错意，一旦漏掉或误解某个含义与暗示也许就会铸成莫大的遗憾。

沉默中的僵持也许更为消耗精力，施颖从茶几上拿起被曹原团成一卷的建议书，慢慢地展开，摊在膝盖上用手抚平，曹原怔怔地说："我喜欢你。"

施颖的嘴角向上翘起像一道弦月，歪着头看曹原，又问："你是喜欢我，还是需要我？"

"我喜欢你，也需要你。"

"你是因为喜欢我而需要我，还是因为需要我而喜欢我？"

曹原已经近乎绝望，令他沮丧的倒不是施颖如此平静而理性地回应他的表白，却是施颖每每只用一句话就可以把他逼到毫无还手之力的角落。

曹原猛地拧身把施颖连拉带拽拥进怀里。施颖并没有英勇不屈地反抗，只是下意识地把两只手抬到胸前，在曹原的耳旁一如平常地问道："这属于有预谋的还是突发性的？"

曹原的嘴巴正努力找寻目标根本顾不上答话，施颖用头抵住曹原的肩膀，曹原只好抽回一只手托起施颖的下颏想把她的脸转向自己，另一只手已经探进夹克隔着衬衣抚摸施颖的脊背。施颖垂着头一边闪避一边说："本来预谋要更晚一些发生，在今天发生就成了突发，对吧？"曹原的回应只是粗重的呼吸和手上的动作，近乎无赖地继续耍他那套光练不说的傻把式。施颖忽然有些气愤，抬起头直视曹原的眼睛，质问道："你觉得，如果我不同意，你能成功吗？"

曹原就像忽然被抽去了周身的筋骨，一下子瘫软下来，双手垂在身侧呆坐片刻，居然透出一股哀怨的神色可怜兮兮地说："如果你不接受我，我怎么敢强迫你？如果你不愿意和我在一起，我无论做什么都不会成功。"

女人一旦硬起来，很难有哪个男人可以强行侵入她的内心；而男人一旦软下来，却往往可以长驱直入女人已形同虚设的防线。

施颖的目光变得从未有过的柔和，轻轻地说："其实我问你的问题，如果你反过来问我，我也不知道该怎么回答。彼此喜欢、彼此需

要，都是说不清理由的，也许，本来就不需要什么理由。"

曹原这架机器就像插上电源重又获得了动力，他再次把施颖紧紧抱住，两只手又里里外外、上上下下、前前后后地忙碌起来，施颖除了不让他吻到，别的都还算配合。曹原在紧张劳作之余听到施颖喃喃地说："去床上。"

"床上还不如沙发这儿条件好呢。"曹原气喘吁吁地说。

"不，去床上。"

曹原没敢再坚持，很听话地半抱半扶着把施颖拥进自己的房间。很快，施颖就明白曹原一如既往地没有骗她，床上的条件确实比沙发上更加简陋。

接下来，该发生的都发生了，不该发生的……其实对于两情相悦的男女而言，本来就没什么不该发生的。

第18节：非人的日子(1)

12非人的日子

再次飞抵成都的许克简直像只人人喊打的过街老鼠，出了双流机场便一头钻进出租车，不敢再去格恩公司的签约饭店--总府皇冠假日酒店，而是直奔锦江宾馆。Paul已经代表格恩成都分公司全体员工以及广大成都市民包含黑白两道正式宣布许克为不受欢迎的人，许克感觉颇有一种单刀赴会危机四伏却毫无关云长的英雄豪迈。

其实最近这些天里许克在北京的格恩中国区总部过的也是非人的日子。Paul曾经提到的指派许克支援德塞克项目的所谓老板就是格恩中国区主管销售的副总裁，下辖大客户部、业务发展部并督导各分公司销售业务。这位VP确实是Paul业务线上的直接老板，却并非许克的顶头上司，而是他的老板的老板，所以从级别而论Paul比许克高出一级。许克自从在机场陪德塞克的路先生洗过脚，头疼就一直折磨着他，挥之不去。这也难怪，仿佛有两个人在他脑袋里打架，焉能不痛？一方坚称应以公司利益为重，只要能使公司赢得德塞克项目就该去做，难道即使丢掉项目也要维护公司的领域划分和客户归属的条条框框？拿公司俸禄就当为公司分忧，即使担上恶名也要争取为公司赢得项目。另一方断喝一声"呸"，难道你真是为公司利益着想，就没掺杂半点个人目的？我看你是为了满足自己的虚荣心和私欲，如果能拿下成都分公司已注定输掉的德塞克项目，奖金提成倒在其次，从中给你带来的成就感不正是你一直孜孜以求的吗？一番激烈的思想斗争虽让许克头疼欲裂但总算产生了结果，他知道该怎么做了。

许克先找到自己的顶头上司--业务发展部的头儿，把会晤路先生的情况禀报完毕，尚未来得及阐明自己的想法，拥有丰富政治经验的头儿已经摆手加以制止，说这事涉及到分公司跟踪的项目，咱们做BD的和sales的关系向来敏感，还是先听听老板怎么说吧。头儿是个很负责的人，专门为许克约好时间并亲自把许克领到销售副总裁的办公

室，虽然其后便不发一语，但一直坚持作陪到短会结束，让许克很是感动。

VP是个从香港去了美国又从美国来到北京的人，岁数不到五十，真可称得上运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。他首先称赞许克很有ownership（为什么天底下的好老板都懂得应该首先赞扬下属？奇怪。许克日后当了老板也是这样做的，但火候总是要么稍过、要么稍欠），让许克都觉得自己真不愧是模范员工。老板的老板比老板更加老到，他连让许克转述路先生所言的机会都不给，更不待说听许克表达意见，立刻叫秘书安排成都的Paul一起来个conference call，在等候接通时解释说，这样重要的第一手信息，应该让Paul也第一时间听到。

第19节：非人的日子(2)

Paul的加入就注定这个短会将无果而终了。有Paul在场（虽说只闻其声不见其人），许克就不好把路先生说的那些很重的话原样转述，修饰润色之后效力也就大为降低。Paul的辩解却很强有力，首先，指出路某一贯倾向于西门子等竞争对手，虽然Paul带领成都分公司团队针对路某做了很多工作（具体工作细节当然没谈），但路某对格恩的敌视与日俱增（令人怀疑这工作究竟是怎么做的，但许克没敢指出来）；其次，德塞克项目的决策方式为委员会投票表决，并非路某一人说了算，Paul正大力对其他参与决策人员做工作以抵消或抑制路某的破坏性（令人为这些工作会带来何种效果捏把汗）；第三，路某与许克一席谈的目的即使不属于反间计的层次，也是想打乱我方阵型，在关键时刻变更项目归属无异于自毁长城；第四，很感谢许克及时通报信息以及长期以来的支持，郑重建议公司在赢得德塞克项目后对许克予以表彰和奖励。

电话会议结束后许克控制不住还是把路先生的原话以及自己的想法讲了出来，VP沉吟半晌，思维过程大体如下（这也是绝大多数老板在绝大多数情况下的思维模式）：感性判断在许克和Paul二人中更应该听谁的--理性分析不听许克的建议风险如何--理性分析听了许克的建议风险又如何--理性比较两者风险--最终感性拍板拿主意，主意便是："Kevin，我看这样，我们internal不要搞什么transfer，Paul还是这个account的owner，Tony是sales rep，你来support。但是面对customer的interface要做一些adjustment，由你来面对Mr. Lu，Paul 和Tony面对customer的其他人，你们之间随时collaborate。"

VP的决策很睿智、很漂亮，但是却犯了一个极常见而又极容易被忽略的错误……

第20节：老板的错觉

13老板的错觉

大多数老板都经常有的一种错觉，总以为他们也是客户的老板。许克张了张嘴，很是无奈，要知道指出老板的疏漏很像拿棍子拼命去捅头顶的天花板，无论掉下什么来都会把自己砸得不轻，即便只是飘落一些灰尘也足以把眼睛迷住。许克的头又开始疼了，但仍坚持阐明自己的观点："问题在于，customer可能不会接受我们这样的安排。路先生是弱电配套项目的负责人和committee的召集人，他怎么会容忍Paul背着他去做committee其他member的工作？如果在公开场合我和Paul一起出现，恐怕路先生以后也不会再搭理我。"

身为领导被下属质疑，滋味一定不好受，如果偏巧这个质疑还很难解决，则滋味更不好受。领导的反应大致三种，要么采用高压态势，把质疑者连同质疑本身一起拍死；要么装没听见，顾左右而言他；要么发动群众智慧，把质疑奉还给质疑者。VP温和地问："那Kevin你有什么solution吗？"

许克侃侃而谈："路先生是这个case的key person，只有搞定他我们才有赢面。路先生已经讲明他不会同成都分公司再合作，我们就应该把这个项目拿过来由总部直接跟踪，customer一定会觉得我们对他们很重视，心理上不会再有抵触。可以挑一位北京的负责Key Account的sales来handle这个case，我来support。Paul和成都的team可以在内部参与，但不再面对customer，等将来拿下合同了再从总部转回给他们去做售后的local support。"

VP不置可否，业务发展部的头儿望着许克欲言又止。事后他把许克拉到自己房间，说你怎么不在其位乱谋其政，异想天开得很，总部与分公司的合作向来棘手，何况这种半途换将的，大客户部那帮猴儿精怎么会有人愿意接这种烂摊子，就算有傻瓜愿意接手，公司也不会

拿出两份commission，而成都分公司和大客户部谁会愿意只拿百分之五十？你以为人家都像你这么大公无私吗？

但当时的许克却一头雾水，不明白其中的端倪。"我看还是你们和Paul协调吧。"VP开始和稀泥，"或者，Kevin你来替换掉那个Tony，在这个case上你临时report给Paul，Paul不再见客户，由你出面做客户工作。"

"这怎么行呢？"许克不禁脱口而出，他简直不敢想象自己在Paul的直接摧残下怎么可能赢得项目，"我宁愿Paul和Tony继续挂名负责这个项目，将来的commission也都给他们，我一分钱都不要，只要他们绝对不再干涉我的工作。所需的技术支持等resource我希望能从北京抽调，配合我去成都打单。"

许克的老板和老板的老板相视一笑，VP像是在讥笑说你们部门怎么会有这种人才，业务发展部的头儿像是很惭愧地讪笑说抱歉让这位活宝给您添麻烦了。但许克看不透这些，他只听到VP说："那就先这样吧，Kevin你和Paul通个电话，把这些情况好好给他update一下。"许克正惊讶怎么能让他去对Paul宣布这些呢，头儿却已经把他拉出了VP的办公室。

头儿后来也提醒过许克，不要光想着合同签下来你什么奖金提成都不要，如果项目输了责任算谁的？但那时的许克正被心中的英雄主义和大无畏精神烧得晕乎乎的，只憧憬着自己挽狂澜于既倒、扶大厦于将倾的辉煌时刻，根本没听进去。

许克给Paul打电话的时候感觉简直是一场噩梦，后来才意识到那只是一场噩梦的开始。

第21节：英雄向来都是孤独的

14英雄向来都是孤独的

Paul做何反响不难想象，令许克意想不到的是不到中午他就发现整个北京总部全都开始用异样的眼神看他，原来Paul放下电话就向成都的同仁下达了指令，大家同仇敌忾地拿起各自的分机或手机，Paul逐一打给在北京的全体经理以上人员，Tony打给在北京的全体销售人员，其他做技术的、做财务的、做人事的、做行政的也都打给他们各自同部门同级别的人员，目的只有一个--使人民都知道，许克是个两面派。

许克的本能反应是尽一切可能抓一切机会为自己辩解，仿佛祥林嫂似的向每个人诉说，却发现事与愿违，辩解后的结果更糟。当大家听到他宁可一分钱提成奖金都不要，纯粹是不想眼看公司丢掉项目才挺身而出的，便一致行动起来对他投以极度的鄙视。许克起初不解，慢慢才琢磨过来，原来在外企里贪婪没什么不对，彼此抢单子争功图利再正常不过，人们对胜利者反而会生出一种敬仰与钦羡，但不为钱财却一心只想出风头就是大大的不对了，因为钱财虽然宝贵但总能再生或流转，而发展空间可是极其狭小且有限的，不惜把别人踩在脚下以向上爬的人最让人不齿；在外企里虚伪也没什么不对，但是如此露骨的虚伪、把众人都当成傻瓜，简直就令人神共愤了。几轮公关战役过后，Paul和Tony乃至整个成都分公司都俨然成了大家同情的对象，而许克却成了千夫所指，他本想采用鸵鸟战术视而不见，却发现有个很严重很现实的问题摆在他面前：北京的售前支持和技术服务部门竟然没人愿意随他去成都，他成了光杆儿小卒，没办法，既然想当英雄，而英雄向来都是孤独的。

许克来成都的事只有他的头儿一人知道，也没敢惊动部门秘书和公司行政部为他预定机票和酒店，自己跑到民航售票处买的机票，又在告知路先生行程时拜托他让下属订好锦江宾馆，以便和于此长期租

住的德塞克外方沟通。许克下午刚住进来便打电话向路先生报到，顺便询问晚上的饭局设在哪里好。路先生说只打算叫上采购部门的几个手下随便聚聚，也不是什么正式宴请，简单点找个舒服些的地方就行，要不就皇城老妈吧。

几个人在皇城老妈定了间包房很随意地边吃边喝边聊，路先生情绪很高，说由许克接手项目双方的沟通就顺畅多了，也能看出格恩公司的诚意与魄力，并嘱咐下属要和许克通力合作，争取把项目顺利实施，总之都是让许克听了既开心又放心的话，觉得自己纵然天大的付出也都值得。酒酣耳热之际，许克见来的都是男士而且和路先生之间嬉笑怒骂百无禁忌，就笑着提议："吃完饭找个地方活动活动吧，以前有朋友带我去过一个，好像在望江公园附近，感觉不错，服务那叫一个到位，门口居然有武警站岗，进去的时候还向我敬礼，怎么样，去尝试一下？"

"谁带你去的？不是那位只会打炮的Paul吧？"路先生哈哈大笑。

"当然不是。求您别提他行吗？我怕扫大伙儿的兴。"

路先生凑过来把手搭在许克肩头，说："告诉你一个秘密，我呀，四十岁以前关心的是一次能有多久，四十岁以后关心的是多久能有一次，老啦，心有余而力不足，你们几个年轻人去吧。"

许克看路先生的样子不像是客套推托，倒像在这方面真的"淡"了，和在北京时判若两人，不禁有些诧异。

后来与路先生的下属闲聊时才知道原来德塞克财务部的一位会计已将路先生彻底俘获，该会计不仅现金流控制得好，也将路先生的力比多控制得收放自如，令路先生只要在成都的地面上就除她之外既无心也无力去尝试别的女人，这事在德塞克广为人知，传为美谈，外界也就慢慢有所耳闻。

既然路先生没兴趣，许克也就没什么心思和那几位下属去活动，但还是热情不减地逐一相邀，路先生也怂恿说你们去嘛去嘛，但几位下属都不傻，各自找出理由婉言谢绝，其中一位岁数稍大的最为襟怀

坦白，一本正经地说："我们家的老南瓜对我讲过，要是有人请我去耍，我就说家里有我专用的，不想去用外边公用的，呵呵。"几个人哈哈一笑，就此散席。

许克和路先生同车回到锦江宾馆，刚想找个地方喝点东西，路先生已经直奔电梯而去，嘴上说："咱们抓紧时间，到你房间坐坐。"

第22节：我来谋，你来为(1)

15我来谋，你来为

许克住的是豪华间，名虽如此，却是宾馆里档次最低的规格，房间不大，甚至有些局促。路先生反客为主地坐到仅有的一具单人沙发上，探身拍拍对面的床："Kevin，来坐呀。"

"路先生……"许克刚想问喝点什么就被打断。

"叫我Kenny，说过几次了嘛，咱们之间不要客气，都是为了把事情做好，怎么实在怎么来。" 路先生再次拍拍床面，"Kevin，我没有看错你呀，我就知道你是个想做事也能做事的人。现在好了，两边的关系理顺了，人和人之间有了默契，就有可能深入地合作。以前我不放心呀。"

许克来之前仔细分析了面临的形势，他现在的行踪很像负有特殊使命的密使，却不是"全权特使"，相反，既无权代表本方提出承诺也无权就对方的要求表态，只是信息的搜集者和传递者，比信使好不到哪儿去。他的上司--业务发展部的头儿--都根本不了解销售部门可以向客户做出哪些承诺，而他自己虽说当万金油参与的项目不少，但从未涉及公司和客户交易的核心内容，属于站在门槛上看热闹而已。如今真的代表格恩公司出现在路先生面前，许克才意识到自己简直就是个"赤子"--赤条条无所依靠，却又空怀一颗赤诚的心。许克也分析过路先生，既然他一再强调人与人之间默契的重要性，又撺掇许克将Paul取而代之，表明他很清楚要物色什么样的人、以及和这个人一起做什么事，而在国外多年的求学和工作经历让他形成了一种"straightforward"风格，比本地客户要直接了当得多，按说他应该主动摊牌吧。许克也隐约感觉到路先生一直在引导他，也许甚至是利用他，但许克想开了，如果路先生能引导他拿到合同，被引导、被利用又有何妨。

第23节：我来谋，你来为(2)

许克深思熟虑之后发现他能说的只是："Kenny，您已经说了，我们公司在这件事的处理上真的体现了极大的诚意和魄力，老板让我专门来见您，就是要把您的想法和要求带回去。您也知道，我这个level不可能立刻给您什么承诺，但您可以放心的是，我一定会准确地向公司转达您的全部意见，并尽我所能为您争取。"

路先生笑道："有句话叫事在人为，还有句话叫谋事在人、成事在天，这两句话都对。关键要看是什么人在"谋"，如果是我和你，就有了成事的基础。或者我们两个分分工，我来"谋"，你来"为"，其他的就由老天去定吧。"

路先生又坐了不到半个小时便回他自己的房间了，许克却用了将近一个小时写电子邮件，准备汇报给自己的老板以及老板的老板。他反复回味着路先生交代的每句话、每个字，很直白却又很玄妙，听上去散乱无序又好像铺排有致。就在他第三遍检查完邮件正准备发出时忽然惊觉，这样的东西怎么能通过电子邮件系统传送呢？！恐怕连书面的东西都不该保留吧，他正想把文件彻底删除又有些心疼，绞尽脑汁字斟句酌写成的东西，还是先存在硬盘里吧，毕竟字字都是心血凝成啊。

腰酸背疼的许克觉得有必要犒劳一下自己，正打算去楼下的桑拿浴舒活一下筋骨、享受一下温存，手机上忽然收到一条短信，原来是兄弟们提醒他该在QQ群里开会讨论网站的事了。许克这才猛地想起，网站推出手机版公测已近一个月，但是既不叫好更不叫座，是得琢磨一下了，这样的方向是不是有问题？尤其是手机版上不能放广告，纯粹只是为部分网民多提供一个浏览方式的选择而已，值得吗？对了，明天要想办法去弄些空白发票，虽说今晚没陪客户去腐败，但公司里谁知道呢？这个名目还是要利用的，四、五个人，每人大概一千五，

总共报六千块吧。"嗯，不错，"许克想，"六千块，网站的服务器托管费基本可以cover了。"

第24节：招来黑客(1)

16招来黑客

曹原的两室一厅变得热闹起来，施颖现在已经天天来这里帮忙，周末也是如此。而自从再次全体开会确定网站改版计划之后，曹原发现四位北航学生忽然变得积极而勤勉，动不动就跑来而且活儿干得又快又好，即使手头没有编程任务也乐颠颠地过来坐，简直把这儿当成了自习室和实验室，还号称是随时待命，一旦网站需要修改便可以快速响应。曹原最初很是欣喜，认为是改版后焕然一新的网站流量上升把大家的干劲也都鼓动起来了，慢慢地他悟出来这几个家伙醉翁之意不在网站而在施颖，看来男女搭配果然干活不累，可又一想，当初那位做助理的女孩儿还在时怎么没见他们如此意气风发？曹原如此想来不但醋意全无反而很是自得，魅力这般出众的施颖居然不仅倾心而且委身于他，足以证明他不是一般人。

好虽好，但起居室兼办公室的人来人往也带来了两项副作用，其一是曹原不得不负担更多的餐费，四人午晚两顿每日共计八"人顿"单价两块的盒饭，一个月下来就是将近五百元的高昂开销，而曹原历来没有这项预算；其二是大大侵占了他和施颖的私密空间，像头一次那样房间里只有他俩的机会已经非常稀有，有趣的是四位学生似乎刻意彼此回避，往往你来我走、飘忽不定，弄得他俩即使好不容易单独在一起也是提心吊胆，不知何时哪位会突然来"修改一个bug"、"更新一下网页"。曹原纳闷，如今风气日益开放按说大学里的光棍率应该比前两年进一步降低才对，难道是北航的光棍率独树一帜地高，不然怎么自己找的这四位都如此饥渴？曹原开始暗自埋怨施颖的魅力不该如此了得，并打定主意以后聘人不再光棍优先了。

"咦！这是你干的坏事吧？"早上刚到不久的施颖指着电脑屏幕问曹原。曹原一脸无辜地凑过来，打了个嗝。施颖闻到一股牛肉拉面的

味道，皱着眉头又问："你干嘛跑到我的邮箱里来？居然还留了个"到此一游"？"

曹原顺着施颖的手指向屏幕上看去，是一封打开的邮件，写着：

朋友，你好。先打个招呼，我还会再来。

"谁发给你的？"曹原更加摸不着头脑。

"你就装吧。肯定是你跑到我的邮箱里，又从我的邮箱给我发的邮件。"施颖戳着曹原的额头说，"是你给我开的公司邮箱，我连初始密码都没改，反正我改了你也一下就能查到，除了你还能是谁？"

"反正不是我，我都好几天没查我的公司邮箱了，反正除了垃圾邮件就是邮件垃圾。"曹原被施颖戳得晕乎乎、飘飘然，嘟囔着回到自己的电脑前。很快，他也发出一声惊呼："我靠，这他妈谁干的？！我这儿也有一封。"

施颖没用几天就已经习惯了曹原嘴里吐出的脏字，因为就那几样，了无新意。令她奇怪的是曹原竟能控制住在头两次见面时一个脏字都没露，而在两人关系取得突破性进展之后就把本色一展无余，看来确如前人所说，下了床的男人才是最真实的。

曹原和施颖面面相觑，他收到的邮件和施颖那封一字不差：朋友，你好。先打个招呼，我还会再来。区别仅在于发件人和收件人显示的都是曹原自己的邮箱地址。从客厅闻声进来的那位北航硕士刚一露头，曹原就叫道："你们几个小子谁干的？"

公司邮箱现在只有他们六个人用，每人各有一个账号，另外公开出来为网民解答日常问询和技术疑难的邮箱大家都可以进去操作，由曹原当系统管理员设置权限之类，他疏懒惯了，给每个人设的初始密码不是"12345678"就是"87654321"，反正谁也不用这个邮箱收发私人邮件便都懒得修改，所以按说猜出密码进入别人的邮箱并非难事，但从北航硕士的表情来看应该非他所为。曹原一连给其余三个人打了手机，一位刚起床、两位正不约而同在来公司的路上（又是冲着施颖和盒饭来的，曹原恨恨地想），都矢口否认恶作剧是他们干的。

第25节：招来黑客(2)

曹原急赤白脸地干脆把他们四人的邮箱一一打开，不出所料，每个人都收到自己发给自己的一封同样内容的邮件，而那几个公开的邮箱却没有。北航硕士提醒说："会不会是IDC的人干的？咱们的服务器托管在他们机房，E-mail系统都是他们给装的，他们要想干点什么太容易了。"

施颖已经拿起电话拨号，简单讲了没几句就"嗯"、"啊"地听对方说，还没放好电话就瞪大眼睛看着曹原："人家一听就明白，说这种事太多了，咱们遇到黑客了！"

曹原愣了愣，马上哈哈笑起来："我靠，九帮网居然也能把黑客招来了，行啊，说明咱们已经很惹人注目了嘛，这是好事啊！不是小好，是他妈大好！可喜可贺！"他搓着手来回踱了几圈，忽然冲向电脑挥着手说："赶紧看看网站有没有被黑喽！"

三个人趴在各自的电脑前把九帮网的各个栏目、各个页面尤其是首页仔细检查一番，网站一切如常，既能正常访问也没发现任何涂污，在论坛更没发现什么可疑的帖子。施颖自言自语："这黑客到底想干嘛？"

第26节：他这是在威胁！

17他这是在威胁！

"算了，不理他，可以来无影就也可能去无踪，没准儿到此一游就去别处了，黑客儿也忙啊。"曹原见网站全须全尾毫发无伤，心情更好。

"可他说了还会再来呀。"

"这才叫恶作剧，扔两只靴子最多吓你两下，他偏扔一只靴子让你等下一只，就能害得你一宿睡不着觉。这家伙就是让咱们天天等着他、惦着他，咱不上他的当。"

施颖见曹原成竹在胸也就不好再说什么，心里却放不下，暗忖正是因为黑客忙才不会浪费时间白白到此一游，贼不走空趟儿嘛。第二天她一来就马上打开邮箱查看，果然，第二只靴子砸下来了。这次的邮件写的是：

为什么要改密码？可笑，难道你以为我需要知道密码才能进来？更让我气愤的是，你们依然我行我肃，不知悔改。再次警告！

施颖忙问曹原收到没有，曹原一听脸色有些发绿，战战兢兢打开邮箱也有一封，只是内容有些不同，因为曹原根本没当回事自然懒得修改密码，所以他这封只有后半段--你们依然我行我肃，不知悔改。再次警告！连我行我素的"素"字都照样写成了"肃"。手忙脚乱地查看其他几人的邮箱，黑客貌似很公平一视同仁，每人都有；又手忙脚乱地检查网站，黑客貌似很守信用说是警告就真的还没下手。

黑客不仅再次光临而且口吻远非昨天那般彬彬有礼，几个人都感觉事态严重，曹原故作镇定地分析说："他说我们不知悔改，可没说要咱们改什么呀？"一指施颖，"你倒是把密码改了，结果挨了训。大家说说看，他可能是希望咱们改什么？"

"希望？说得好听，他这是在威胁！"北航硕士一针见血地指出，丝毫不给曹原留任何情面。

曹原此刻顾不上尊严，眼巴巴地望着施颖，旁边一个北航本科生冒出一句："连网警都从来没说九帮网的内容有什么问题。会不会压根儿从来也没有网警注意过咱们的网站呀？"

眼看离题渐远，施颖忙说："我觉得黑客并不是在和咱们玩儿脑筋急转弯，他一定是有所求，因此咱们不一定非得猜出来他要咱们改什么，而且大海捞针我相信也猜不到。依我说，关键是要搞清他的动机，而首先要做的就是想办法和他沟通。"

曹原已没有昨日的潇洒，如临大敌的他似乎方寸已乱，施颖自认为丝丝入扣的推理在他听来是废话连篇，摊着手追问："怎么沟通？你说怎么沟通？"

一位好像没睡醒的北航本科生说："可以在网站首页发个消息，就说有黑客威胁要黑咱们的网站，向网友征集一下线索，再加一句，请要黑咱们网站的人尽快和咱们联系一下……你们别笑，黑客大半精神上都有毛病，没准儿真会和咱们联系呢。再说，这样也可以炒作一下："九帮网发展迅猛招致竞争对手出动黑客攻击"，怎么样？"

施颖倒觉得这个帖子标题挺不错，但见曹原越发着急，忙说："其实黑客一直在和咱们沟通呀，咱们就用他喜欢的方式和他沟通嘛，这也体现了对他的尊重，除非他不领情。"

曹原一拍脑门："就是嘛，给他回邮件。"

几个学生反应也都挺快，围着曹原帮他措辞，曹原很快拟好一段：

朋友，多谢指教，能否和你直接沟通一下，比如电话？想亲耳聆听你对九帮网的意见，以便尽快改正，也想了解你有什么要求，以便尽量满足。盼复。

曹原随即在QQ群里把这段话发给众人，大家进到各自邮箱，自己给自己发邮件，内容就是这段标准文字。几个人刚想松口气，骤然响起一声大叫："哎呀！"又是曹原猛拍一下脑门，把几个学生吓得不

轻，施颖则是望着曹原额头红红的印子心疼，曹原却毫无知觉，像是悔得肠子都青了，"糟了糟了，忘了给丫留电话号码了！"

施颖立刻笑起来："老板，人家进到咱们的邮箱都像邻居串门儿一样容易，找到咱们的电话应该不难吧？咱们的网页最下面就有电话呀，当初我不就是给你打电话找上门的吗？"

几个人都爆笑，连曹原也不得不笑道："妈的，我都被气糊涂了。"施颖心想我看你是被吓糊涂了，不过她没说出来。笑声未落，有个网友打来电话，施颖接的，说是他注册后填写订单要选报一个课程时系统总是报错，而且不是正常的网站提示信息而是那种后台程序运行中的报错语句。北航学生忙聚在一起研究，曹原在一旁添乱，不停地问："是不是黑客干的？……啊？找出问题了吗？……真不是黑客搞的？……会不会是另一个黑客？"

第27节：真没见过你们这样不要脸的网站(1)

18真没见过像你们这样不要脸的网站！

吃过晚饭，施颖忙于收拾散落在茶几和桌子上的残杯剩盏，曹原眼巴巴地盯着施颖的身形，片刻不离。人如果对不远的将来有太多的憧憬，那么对今天的一切往往比较凑合。曹原就是凑合惯了，既然将来会有真正的办公场所也会有真正属于自己的住处，何必还要劳神费力地收拾眼前这个烂窝。他忍不住溜过来从后面搂住施颖的腰，说："哎呀别弄了，反正明天还会照样这么乱。咱们时间宝贵啊，一会儿你又得回家点卯去了。"

施颖任由曹原抱着，继续擦着桌子，说："那不行，我看着乱糟糟的就难受，什么心情都没有了。你知道我最大特点是什么？"

"你有洁癖！严重的洁癖！"

"洁癖只是表现之一，我这个人呀，追求完美，任何瑕疵毛病都会让我难以忍受。"

"那你怎么还会创业？白手起家，一点儿都不完美，处处都是毛病，也少不了不干不净的。"

"我没创业呀，请你不要搞错，我是在陪你创业。"施颖扭回头笑着说。

曹原松开手，惨兮兮地问："那你怎么会和我在一起？我更是一点儿都不完美，毛病多了去了，而且极其不干净。"

施颖停下手里的活儿，转过身看着曹原，若有所思："嗯……我也总在想这个问题，我怎么会和你在一起呢？可总是想不明白，唉，脑子锈掉了。"

曹原立刻丑态毕露地凑上来抱住施颖："那就先别想也别收拾了，好好陪我呆一会儿。"

"不行，他们随时都会来。"

"哎呀不会的，这帮家伙我还不知道？吃完饭走的就不会再回来。"

"哎呀不行不行。"施颖抓住桌角扭动着不想被拖向沙发，"我心里不踏实，总觉得会出事儿。"

施颖直觉一向很准，曹原一听这话不由得手上松了劲，但心又不甘，手搭在施颖肩头摩挲着。施颖的意志被这温存慢慢地化开，身子也开始软下来，正要靠向曹原怀里，电话响了。

曹原很不情愿地拿起电话："你好，九帮网。"

"你们真是厚颜无耻！"电话里没头没脑地蹦出一句，瓮声瓮气的。

曹原一屁股歪坐在椅子上，赶紧拉着施颖把头凑到电话旁，按下免提键，颤声问道："请问你是哪位？"

"普通网友！真没见过像你们这样不要脸的网站！"

曹原心想这大概就是那位黑客了，但也没准儿是某位在九帮网上选报哪家野鸡学校的什么野鸡培训课程吃亏上当有气没处撒的，便又问："请问您对九帮网有什么意见吗？"

"就你们这样的破网站，还有脸吹什么世界顶级的信息安全措施，我到你们的服务器里如入无人之境，就这样还号称什么最高的安全标准？你们连自己的邮箱都保护不住，还号称能保护用户的个人资料？！"

第28节：真没见过你们这样不要脸的网站(2)

施颖已经打开九帮网的网页，点开页面底部的"隐私保护政策"链接，用光标指着题为"我们像保护自己的生命一样保护您的隐私和个人资料"的一大段文字。曹原不用看也知道上面写着什么，那是他亲手从其他网站抄袭拼凑而成的，不由苦笑道："大哥，您怎么这么较真儿啊？哪家网站不这样写？大家不都是就这么一说嘛，您哪儿至于就为这个和我们过不去啊。"

"所以，你们不打算把那些屁话删掉？那好，我可以替你们删，不过我可说不定忙中出错就把不该删的也都给删了。"

"别呀，求您千万别动手。跟您说实话吧，我们确实采用了不少高端的安全技术，经常有人攻击我们但是都没成功，并不是我们没有去尽力保护用户信息，主要是大哥您的水准太高，绝不是一般人，您能给点时间让我们把漏洞补补吗？"

"你哄谁呢？！号称用什么最先进的数据加密技术，根本就没加密，原样直接放在数据库里，只要过了IDC的防火墙，你们的服务器就好像什么都没穿一样，事到如今你还敢骗我？！"

曹原还试图蒙混过关，刚要张口却见施颖一把抓起话筒，说："大哥，我们学着做网站没多久，成熟的大网站上放什么我们就学着放什么，那些话并不是我们故意欺骗网友，只是想学得更像大网站的样子，您既然提出来了那我们就马上把那些话修改掉……"

"你是谁？"对方显出戒备的样子。

"我……是九帮网的负责人……之一。"

"刚才那个男的是谁？"

"呃……他是在我们这儿临时帮忙的。"

"他怎么可以胡说八道？！你们网站怎么什么人都有？！难怪做得这么烂！"

第29节：只要你怕我离开你，我就不会离开你

19只要你怕我离开你，我就不会离开你。

施颖瞟了曹原一眼，诚恳地说："我们正在很努力地学，真的，我们很努力。现在网站还没多少用户，用户也都很理解我们是初创，不可能做到像大网站那么正规可靠，所以都没把重要资料放到九帮网上，即使安全出了问题，最大的受害者也是我们自己，而不会是用户。我们现在没几个人，水平也都不行，只能慢慢做起来，一点点提高……"

"你们的问题多了去了。"

施颖不让对方打断，趁热打铁几乎带着哭腔恳求说："没错，不仅安全性有漏洞，就连一些基本功能都有很多毛病，对了，我们今天刚遇到一个问题，所有技术人员怎么想也想不出解决办法，您能帮帮我们吗？"

"什么问题？要说就快点儿，后面好几个人等着呢。"

曹原和施颖都瞪大眼睛互相看着，曹原飞快地瞥一眼电话机上显示的来电号码，最后两位数字都是"4"，心想这家伙打的居然是公用电话，要么是穷得都没钱买手机想讹点钱花，要么就是擅长反侦查的惯犯高手蓄意狠敲一笔；施颖却是在惊讶哀兵战术竟有如此奇效，忙把上午网友反映的那个问题描述一番。

对方想都没想就说："你们网站的架构很差，做的人只会编程不懂设计。用户注册数据放在一个表里，用户订单数据放在另一个表里，估计是两个表在调用中报错。但只听你这么说不行，你能不能把报错页面截个图发给我，就发到你们的邮箱里，我看看再说。"

施颖和曹原都不知道如何去找出那个报错页面，对方便问："那个用户的ID叫什么？"

施颖忙在桌上翻找，幸亏刚才曹原捣乱让她来不及收拾干净，在一张纸上找到她接电话时随手记下的那个用户注册名，对着电话报出

之后正嘀咕："可是我不知道他的密码……"

对方居然笑出了声："要不要我查出来告诉你？我用他的ID进去走一下，看看会不会碰到那个报错的地方，要是能解决我就替你们弄一弄……"

曹原冲着电话机一个劲儿作揖，施颖却乘胜扩大战果："大哥，真不知道该怎么谢您，还有很多需要您帮忙的地方呢，能不能和您见一面？我把我的手机告诉您，您随时和我联系，好吗？"

不待对方回应施颖主动把号码报出来，对方重复一遍，说："没什么不能见的，就看我想不想见。"

放下电话，施颖得意地摇头晃脑，拿出手机比划一下，说："你信不信，明天他就会给我发短信，今天晚上也没准儿。"

"你干嘛要见他？"曹原眉头紧锁。

"我也说不清，就像当初见你一样，说不出为什么，但是就觉得应该去见一下。"

拿他做比令曹原益发不自在："这可不一样，上次是我主动提出见你，这次是你主动要见他。"

"哦，我倒没想这些细节。就是一种直觉，应该去见见这个人，也许能有所收获。"

"收获？你想有哪方面的？"

"不知道呀，意想不到的收获才更让人惊喜嘛。"

"我和你一起去。"

"嘻嘻，那可不行，不觉得你给人家留的印象很差吗？人家不会愿意见你，我也不能让你坏了我的好事。"

曹原一听就急了："你到底想干什么？这人不是个好东西，你想和他干嘛？"

施颖勃然变色："你不仅胡说八道，而且胡思乱想。请你别忘了，自从我见过你以后，我做的每一件事都是在帮你，都是为你好。"

曹原不敢也无力还嘴，低着头生闷气，施颖也不理他，坐了一会儿又起身收拾房间。曹原只得慢慢地自己把气消化吸收，看施颖已经在整理她那个大包，说："见他之前把时间地点什么的都告诉我一下。"施颖装没听见，曹原又说："别让他花钱，你付帐，记着开发票。"

"开发票干嘛？"施颖头也不抬。

"回来我给你报销呀，不能让你花自己的钱。"

施颖歪着头瞟一眼曹原："你的意思是，我见他不是私事而是公干？"

"嘿嘿嘿嘿，你真聪明，我就是想提醒你，就像出国一样，你属于公派，不属于自费，所以一定要心系祖国，早日回到祖国怀抱，不要以为花的是自己的钱就可以不回来了。"

"你这么怕我离开你？"施颖刚做了个鬼脸就见曹原已经是一副黯然神伤的样子，马上不忍心起来，说，"好啦好啦，我告诉你，只要你怕我离开你，我就不会离开你。"顿了一下，又低下头说，"什么时候你不怕了，我就离开你。"

第30节：夫妻档(1)

20夫妻档

施颖的直觉再一次应验，那个人当天晚上就发来了短信，施颖立刻转发给曹原，并得意道："他同意见我，哈哈。" "他"这个称呼简约而又暧昧，比即将发生的约会更让曹原义愤填膺，他气鼓鼓地在自己脏乱的床上辗转"烙饼"，最终回了条短信："好自为之。"

好自为之的施颖把地方约在了离蓟门桥不远的一家茶楼，曹原虽然很想去挑张犄角旮旯的桌位监视却又心疼钱，不说别的，单是每位的水费就要十块呢，施颖这时候也开始心虚，央求曹原护驾，见曹原踌躇的样子便笑着说："你可以开发票，回来我给你报销。"自尊心再次受到伤害的曹原决计不去茶楼观敌瞭阵而只在外面埋伏以备随时接应，附近的蓟门桥头足以徜徉并俯瞰车河，桥南的小公园也足以晒太阳消磨时光。

施颖选的是临窗的桌子，对面坐着的就是"他"，遵照曹原的嘱托施颖点了两杯绿茶（曹原寻思论杯的要比论壶的来得便宜，而且便于尽快喝光撤退，其实都不尽然），两人不约而同都双手抱着玻璃杯取暖同时仔细端详对方，忽而意识到动作竟如出一辙又倏的一下同时把手和视线一并挪向别处。那人岁数不大，估计和曹原差不多，早入秋了也是仍穿一件薄薄的衬衫，脚边立着一个背包，里面看样子是从不离身的笔记本电脑。

"那个问题应该算是解决了，你可以叫程序员再测试看看，不过类似的事儿以后少不了，架构问题，你明白吗？我没看到地基，只是一根根积木平地搭起来的房子，迟早会整个塌掉。"对方先开了口。

"大哥，您水平真高，哪个大学的计算机专业出来的呀？"

"别这么叫，咱们岁数差不多……哪个大学都不是，自己瞎琢磨的。"

"哦，您现在哪家公司做呀？一定是家大网站或者软件公司吧？"

"哪家公司都不是，自己干，如果遇到哪家网站的安全性存在漏洞就提醒他们一下，有时候也帮他们把漏洞补上，不是为了钱，就算是助人为乐吧。"

对方轻描淡写的一句话让施颖觉得脖子后面凉飕飕的，赶紧说："真要好好谢谢您，您帮了我们这么多忙还不图回报。那……您就一直打算这样助人为乐下去？"

第31节：夫妻档(2)

对方反问道："你怎么想起做那个网站的？以前是做什么的？"

"哦，其实九帮网是我一位朋友做的，我在给他帮忙，以前也没做什么，一直想出国来着。"

"能做得下去吗？我看够呛。"对方喝口茶，从嘴角抿出一片茶叶，用手指弹到地上。

"现在当然问题不少，不过我觉得创业不在于做的是什么，而在于这个人行不行，还在于有没有人肯帮他。我这位朋友是那种……天生就该创业的人，因为他追求的就是一种自由，要做自己的主人，他充满生命力，真的，我觉得创业的男人是最有生命力的，而有生命力的男人就有感染力、有魅力。"话到此处施颖才意识到自己说得太多了。

"听上去你们像是夫妻档。"对方冷冷地接一句。

"当然不是，就是朋友，嗯……关系比较近的那种。他特别需要真正有本事的人帮他，您也发现了，我们的技术不行，您要是肯帮帮他就好了。"

"要是你自己创业，我就会帮你。帮他？算了吧。"

"可是帮他就是帮我呀。"施颖说完这句又后悔了，果然，对方翻眼看她一下，翘起二郎腿转脸望向窗外。

"真的，我觉得九帮网一定能成功，虽然现在还很弱小，但是一定能活下去并越做越大。您不是总说它的架构有问题吗？您与其甘当无名英雄帮那些网站修补漏洞什么的，那还不如把九帮网的架构推倒重来，在一张白纸上搭建一个您心目中最好的网站，这多有成就感呀，将来您就是九帮网的元老，上市以后财富方面的回报不用说，心理上的满足感得有多巨大呀。"

对方"哧"地冷笑一声，转而问道："你不出国了？"

"刚被拒了，得过一段再去签，这段时间就先在九帮网帮忙吧。"

"你叫什么？"

"啊？哦，施颖，施恩的施，聪颖的颖。怎么称呼您呀？"

"我姓郝，郝书忠。"

"哦，郝哥，您就好人做到底，帮帮我们吧，我们现在最缺的就是技术上真正的高手。我不懂技术，可是我相信您在技术上是天才，什么软件呀网络呀，都不是什么大学什么公司能教出来的，就看有没有天赋。郝哥，您不觉得您和我们有缘吗？不觉得您和九帮网有缘吗？"施颖一狠心又加一句，"不觉得……您……和我有缘吗？"

第32节：不打不相识

21不打不相识

郝书忠全神贯注地凝视着施颖，半天才说："我对你印象是挺好的，你自己想不想做什么网站或者搞什么项目？我一定帮你。"

"谢谢您郝哥，可是我现在只想做九帮网。您看在待遇上有什么要求，您先提一下吧，如果太高了九帮网出不起的话，我自己拿钱给您补齐。"

郝书忠更加专注地像是要努力把施颖看透，施颖迫使自己迎着他的目光毫不躲避，无比恳切地和他对视，郝书忠说："我想见见你的朋友，看看他是什么样的人，值得你这么帮他。"

施颖飞奔到茶楼外面给曹原打电话，曹原刚开始没听清："好"什么？"好树种"？……哦，怎么叫这么土的名字。……他真不是名牌大学或者大公司出来的？黑客儿的话能信吗？……不会是谦虚吧？……那他真有那么神吗？"

施颖气急败坏地说："好像你自己是清华毕业似的，你不是也没进过大公司吗？！你这不是连自己都瞧不起吗？！再说了，名校的或者大公司的你出得起钱吗？……你少提我，除了我还有谁肯倒贴给你呀？！你快过来，他等着呢，快想想给人家什么条件！……对了，你像点样子啊，我可把你吹到天上去了，别给我丢人，听到没有？"

最后这句话又把曹原气得鼓鼓的像个快要把肚皮胀破的蛤蟆，但他还是拔脚就往茶楼跑，一路上脑筋也跑得飞快，到门口时先把思路和呼吸都理顺了才昂首阔步走进去，气宇轩昂地一伸手："郝老师，幸会啊，真是不打不相识啊。"

郝书忠登时愣住，施颖也被曹原硬充的江湖做派逗得几乎憋不住笑出来，曹原却对自己的亮相很满意，招呼两人又都坐下，扫眼桌面，虚张声势地说："怎么也不给郝老师点些水果之类的？"刚要扬手召唤服务员，施颖不失时机地解释说郝老师不是外人不用客气，人家

就想和咱们赶快谈一下具体的合作细节，曹原便很不好意思地表示那今天真是委屈郝老师了，咱们说正事。

"郝老师，有您来帮我们，九帮网的前途就一片光明了。"话一出口曹原又觉得有些不妥，好像自认九帮网现在前途一片黯淡似的。

"别这么说，我看过不少家网站，做得好、活下来的，靠的都不是技术，甚至，靠的都不是网站本身。"郝书忠淡淡地说。

曹原心想你大概都是从人家篱笆上的窟窿里钻进去看的吧，倒没注意郝书忠的后半句话，不过即使他那时注意到了也不会有什么共鸣。他忙着把盘算好的小九九倒给郝书忠听：像您这样的高手，如果去大网站大软件公司做，不过他们可能会非常在意教育背景和从业经历，当然如果您愿意去肯定就能去，好，假设您去了大网站大软件公司，估计每个月的待遇大概有多少？五千？六千？八千？能到一万吗？好，就按八千来做例子。像您这样的高手，一定不会只在乎那点现金收入，肯定更看重今后更为长期更为丰厚的回报，……对，就是股权。所以，比方说，八千里面先拿三千，那五千作为股权投资，一个月五千，一年就是六万，两年就是十二万，对吧十二万？我们公司现在的注册资金是五十万，两年以后，先不说太高的目标，就按最保守的来说，应该可以值一百万吧，两年才翻一番这是非常保守的了。好，就用这个例子做说明，两年以后，如果您没有离开咱们九帮网，您就将拥有公司百分之十二的股份，没错吧？好，两年以后，那时候公司的融资应该基本到位了，比如有人给咱们投两百万，两百万不算多，保守估计嘛。咱们给他百分之二十的股份，百分之二十不算少啦，所以那时候咱们公司的价值就是一千万，没错吧？您想想看，您在一千万的公司拥有百分之十二的股权，您的身家就是一百二十万，相当于您两年挣了一百二十万！还不止，您每月还有现金收入呢，每月三千，一年就……

施颖在旁边紧使眼色，最后忍不住小声插话说："融资一进来郝哥的股份就没有百分之十二了，稀释了。"

"呃，"曹原一愣，"我们就剩百分之八十，百分之十二的百分之八十就是……"

"你就先给两千吧。"一直时不时就扫一眼施颖的郝书忠忽然瓮声瓮气地打断了曹原的数字游戏。

曹原和施颖都呆住了一时说不出话，半天曹原才嗫嚅道："两千，少了点儿吧？……我看还是三千吧。"

第33节：良禽择禽(1)

22良禽择禽

"就两千吧，创业期你是只出不进，我总还可以有其他的收入。再说，我来九帮网也不是冲着这点工资。"郝书忠还是不看曹原，只顾侧过头去看着施颖。

曹原被这场面弄得又来了气，却又不能发作，还得赶紧把事情敲定："行，恭敬不如从命，那就先每月两千。不过您说的其他收入不会是什么不法……呵呵，我开个玩笑。对了，这样的话那您相当于每个月投六千，那一年就是……"

"行了，你别算了，两年以后，你给我百分之十的股份。毕竟风险都在你身上，再说，我来九帮网也不是冲着这点股份。"

"好，那咱们以茶代酒，预祝咱们合作愉快，也预祝九帮网早日成功！"曹原故意没要服务员再添一杯茶，而是端起施颖的玻璃杯和郝书忠碰了一下，猛喝一口，倒不是单纯为了节省一个人的茶钱，更是要向郝书忠宣示他对施颖所拥有的主权。

施颖拿起曹原刚放下的杯子，也和郝书忠碰一下，特意让自己的杯口比郝书忠的低一截，说："郝哥，以后咱们就全心全意帮助曹老板把九帮网做好。"她随即就开始工作，问道："老板，你这两天注意到咱们论坛里的一个帖子了吗？"

曹原心想我光注意你这位郝哥给咱们带来的麻烦了，哪儿还顾得上看帖子。施颖接着说："有几个网友在说买马桶的事，本来那个版块是专门谈律考的……"见两人都扬起眉毛一脸诧异便分别解释说："郝哥，律考就是律师资格考试，如今的人多一个字都懒得说，全是简称，跟土匪黑话似的。老板，真是马桶，……哎呀，不是说你是马桶，我是说他们在帖子里真是在说买马桶的事，……就是家里用的马桶呀，你屁股坐着的那种。本来我都想把帖子删了或者转到"灌水乐园"去，可一看ID她们几个都是一直挺活跃的用户，就没好意思删。后

来我忽然想，既然可以团购报名选课，为什么不可以团购买马桶呢？虽说咱们是教育培训类的社区，但也没人规定咱们不能做别的呀？没准儿这也是个新的业务增长点呢？"

"你是说，咱们就像找培训公司要折扣一样，找卖马桶的或者卖其他建材洁具的商家替咱们的会员要更大的折扣？"

第34节：良禽择禽(2)

"Why not? 培训课程都贵不到哪儿去，千儿八百块钱，可是装修就不一样了，一个马桶随便就要一两千呢，而且谁家装修只买马桶呀？要都配齐了肯定好几万呢。所以，如果咱们能从商家拿到多一点折扣，用户肯定高兴，而且商家也会乐意给咱们一点返利的。"

曹原转而问郝书忠："郝老师，依你看，咱们尝试在教育培训之外再增加装修建材方面的团购，技术上有没有什么问题？"

郝书忠下意识地用手指甲在桌面上随意勾划，慢条斯理地说："以后别叫我老师，咱们公司只有老板，没有老师。我刚才说过，做网站，成功不是因为技术，失败也不是因为技术。我来了以后你就不要再担心技术上会有什么问题，你去做好技术以外的事就行了。"

这位郝书忠日后就是九帮网的CTO，过了不到两年半，那时他的身家已经远不止若干个一百二十万了，多家媒体逐一采访九帮网的高管，轮到郝书忠时便追问他当初加入九帮网的过程，说："郝总，我们听曹总说当初您是职业黑客，想"黑"九帮网，结果被曹总感召反而加入了九帮网，他说您是被他招安的，是吗？能不能请您讲讲具体的经过？"

良臣择主而仕，良禽择木而栖，但也有良禽择的并不是木，而是栖在同一根木头上的另一只禽。曹原和郝书忠心里都明白，但是这么久谁也不明说，更不会对外界吐露实情，曹原先下手为强定了基调占了便宜，只待郝书忠当着媒体的面对他俯首称臣。

郝书忠缩在真皮转椅里很忸怩、很羞惭地不知如何作答，心里暗骂曹原这厮信口雌黄，一贯打击别人抬高自己，但又好像很难编一套全新的说法应付过去，若勉强挤出几句很苍白的话加以否认而记者们肯定不买账，窘困之际忽然灵机一动，瓮声瓮气地说："其实就连曹总本人至今也一直蒙在鼓里，既然被你们逼得再也没有退路，我也就只好把实情讲出来，也算是还历史一个本来面目吧……"

第35节：五六个也能叫团购?

23五六个也能叫团购?

曹原从来没进过建材城或装饰城一类的地方，虽说不至于像刘姥姥进大观园一样眼花缭乱，但也茫然不知所措，其实眼前这家位于北四环健翔桥外的家居建材市场最多算是中等规模。施颖显然比曹原更见过世面，拉着他的胳膊说："走呀，先找卫浴洁具，他们肯定都扎堆儿。"

市场比大观园的布局要零乱得多，再加上人头攒动、空气污浊，逛起来确实算不上什么美好的体验，人要不是被逼到一定份儿上恐怕没谁愿意到这种地方来。曹原见一个肩扛手提几大块铝合金料的家伙几乎要撞到施颖，忙抢前一步把她拽住，她却浑然不觉地继续东张西望。曹原忽然站住脚："哎，这家牌子上写着TOTO。"

"写着TOTO的多了，都不是咱们要找的那家。"施颖伸手从大包里掏出一张A4纸，念叨着商家的店名和门牌号，"网友都说这家的折扣给得算多的，咱们就别去其他家了。"

转过拐角，两人眼前一亮，一家挺大的铺面里满眼全是白花花的，施颖抬头看眼名号，说："没错，就是这儿。"

在浴缸马桶丛中大致走了一遭，曹原便心猿意马起来，贴近施颖的耳朵说："这会儿要是给咱们自己家买马桶，该多好。"

施颖心头一热，没想到曹原还有顾家的一面，居然能想到这一层，但嘴上却连说："拜托，不要不要，将来我绝不自己装修房子，想想已经烦死了。"

"我靠，这么小的怎么也要三千多，都没地方存水。"曹原的注意力主要在各式马桶的价格上，而施颖却重点研究功能和规格，说："那是连体式的，咱们要看的是分体式的，还有什么虹吸式、直冲式、旋涡式……哎呀我已经晕死了，这么多名堂，谁搞得懂呀？！"

曹原却像发现了宝藏："哎，正因为网友不可能懂这些门道，你要是搞懂了就可以给他们做顾问，这就叫专家级的咨询服务，多好的方向！"

施颖受到勉励又不懈钻研了半天，还几番向营业员不耻下问，总算心里有了些底气，却又忽然拉住曹原问："哎，待会儿谈价格怎么说呀，咱们是叫马桶还是叫座便器？"

曹原破天荒头一次抓住了施颖的破绽，大笑起来："我叫曹原，你叫座便器，记住了？"

施颖狠狠掐了曹原胳膊一把，说："死东西，竟敢取笑我！那你自己去谈价格吧。"

曹原呲牙咧嘴揉着上臂内侧估计已留有一记瘀青的地方，问营业员："您好，我们是九帮网的，想找这儿的负责人联系业务，请问你们负责人在吗？"

"什么网？"营业员一脸错愕，待曹原一字一顿重复完仍是一头雾水，随即转身发出一声嘹亮的女高音："头儿！有个什么网的找你！"余音绕梁之际她已经引着曹原和施颖走到一处放有张圆桌和两把椅子的角落，显然这就是商务洽谈区了。

很快，不知从何处转出一个精瘦的男人来到桌前，曹原下意识地想站起来却被施颖拽住衣角，施颖自己站起身说："您好，我们是九帮网的，我们的负责人想和您联系一下业务。"

"什么网？"精瘦男人又拉过一把椅子并示意施颖就坐，施颖只好也一字一顿地再次自报家门。

"九帮网……没听说过，你们想联系什么业务呀？"

"我们网站有一批会员想团购马桶……呃……座便器，想看看你们能不能给出比较大的折扣，要是不行的话我们再找其他家问问。"曹原说。

"要哪个牌子的？型号知道吗？"

"TOTO的。"施颖把那张A4纸对折一下放在圆桌上，手指着型号规格让精瘦男人看，不料精瘦男人随手把纸打开，立刻看见上面写着他家的店名和门牌，笑道："专门找来的？你们要多少？"

"六个。"

"六个？！每个一千九百八，一次买六个的话，最多可以给你们八五折，这是最优惠的了。"

"啊？！才八五折？！我们一个会员自己来寻价都要到了八五折呢，团购怎么和零售一个价呀？！"曹原和施颖都很惊讶，甚至有些气愤了。

"团购？没听说六个也能叫团购的！买六个和买一个一样，都是八五折，你们要是觉得折扣还不够大，可以在这市场里多转转，要是别地儿给得更便宜，你们就去别地儿买，没关系。"精瘦男人说着就站起身，从圆桌上捻起一张名片递过来。

曹原接过名片却不肯站起来，又争取道："七五折，行不行？我们的会员明天都可以来取货。"

第36节：英雄会(1)

24英雄会

精瘦男人很为难地想了想："七九折，成不成随你们。"这时刚才那位女高音走过来说："头儿，许经理来了，他们有十几个客人来取货。"施颖见势只得说："那我们先去别地儿转转。"曹原刚离开圆桌就低声埋怨施颖："谁让你把那张纸给他的？让他觉得咱们非买他的不可。"

两人正在嘀咕，一位约摸三十出头面孔很白净的男人走过来，精瘦男人很热情地和他握手寒暄，这人开门见山地说："他们正取货呢，我这次得和你说说售后服务的事。"

精瘦男人说："怎么才十几个？不是说五十个吗？"

"虽说是星期六，也不可能都今天有空呀，以前哪一轮不都是分几批取货的嘛。"

曹原和施颖闷闷不乐地往外走，见展卖厅里一下子多出不少人，有几个在收银台交钱，曹原凑上去碰了碰一个人的胳膊肘，问："你们买的什么呀？马桶、洗面盆还是浴缸？"

"马桶！这些人都一样，我们是一块儿的，团购！"

"东陶的吗？他们给你们多少折扣？"

"五六折。"

曹原立刻觉得血气上涌，调头就往回走，快到圆桌旁听到刚来的那人正对精瘦男人说："你别总往厂家身上推，你要是再这样我们以后就去十里河买了。"

不等精瘦男人回话曹原已经站在他面前，质问道："怎么他们就能拿到五六折，你才给我们七九折，有你这样欺负人的吗？！"

精瘦男人当然明白和气生财，推托说："你们买的东西型号不一样，当然折扣也不一样，而且他们的量比你们多多了，要是折扣一样的话他们就该不满意啦，是不是？"

曹原也没办法，买卖本来就得是两厢情愿才行，他气咻咻地瞪一眼精瘦男人，又和面孔白净的客户打个照面，才无奈地和赶过来的施颖转身走了。

第37节：英雄会(2)

站在市场公共区的走廊里，曹原深深吸了一口远非清新的空气，再长长地吐出来，骂道："妈的，好不容易当回上帝还受挤兑。"施颖想拖他去别家看看，他不肯，嘟囔说咱们就在这儿等，我要问问那个人，施颖说要等也不能堵着人家门口等呀，咱们到外面守着吧，曹原执拗地说这市场有多少个门你数得清吗？我都担心这家店有后门让那小子溜喽，施颖说那咱们找个稍微隐蔽点儿的地方远远盯着就行。他俩像警察蹲守似的等了半天，不断有取货的互道拜拜离去，那个白净面孔的总算出来了却不走，挨个和最后几位取走马桶的依依惜别，随后精瘦男人也走出来和白净面孔道别，这回真该白净面孔走人了。

曹原牵着施颖快步跟上去，齐头并进的时候曹原开了口："您好，想和您打听一下，您是哪家装修公司的还是哪个小区物业的？"

那人站住，认出了曹原，笑笑："都不是，我们是做互联网的，是我们网站组织的团购。"

一听是同行，曹原不免有些自惭形秽："哦，那你们网站真是挺有影响力的，能凑出这么多人团购。你们的网站叫什么呀？"

"谋房网。"那人语气里分明透着一股自豪。

"什么？茅房网？！"曹原心想难怪这家网站如此有号召力，茅房配马桶，人家这才是专业的啊。他忽然觉察到施颖用力拽他的袖口，这才发现对方的面孔已经不再白净而是白里透红、红里透绿了。

"谋！谋划的谋！什么耳朵？！"对方皱着眉头更正道。

"哦，对不起对不起，如今网站叫什么的都有，我也就没怀疑自己是不是听错了。"曹原忙赔笑，"其实我们也是做网站的，刚开始尝试做建材家装方面的团购，想向您请教一下。"

"你也是做网站的？"那人语气里分明透着一丝轻视，"网站叫？"

"九帮网。"曹原掏出张名片递上去。

对方接过去，摸摸兜发现没带自己的名片，于是拿出手机问："能用手机访问吗？我有空去参观学习一下。"

"呃……我们网站目前的侧重点不是移动业务，所以WAP版还没正式上线。我们做的是教育培训类的主题社区。"曹原吹嘘之余紧跟几步又说，"我是在想，咱们之间正好是互补的关系，你看有没有合作的可能。我们的会员如果要买马桶之类的，就加入你们网站做团购，你们的会员要是想学英语考公务员之类的，也可以到九帮网上团购培训课，这不挺好吗？"

对方再次停住脚，点头说："是不错，起码先可以交换一下链接。"

"交换链接当然没问题，但那还不是我所说的层次，我指的是尽可能紧密的合作。像刚才如果能把我们那六个会员加上，也许大家都能享受到更多的折扣呢，是不是？互联网本来就是要凝聚众人的力量，是不是？"

第38节：谁真正带过团队？！(1)

25谁真正带过团队？！

对方指一下不远处的停车场，说："要不找个地方聊聊？开车了吗？去哪儿合适？我可以跟着你。"

"呃……我正好今天没开车，晚上几个朋友约我吃饭，恐怕要喝酒就没开。"旁边的施颖从眼角瞥一眼曹原，发现他的脸居然一点都没红。

"哦，那就晚上等你饭局结束吧，正好我也有事，得挺晚以后才有空，我把手机号留给你。"

曹原在手机上记下对方的号码，问道："请问您怎么称呼？"

"哦，我姓许，许克，你叫我Kevin好了。"许克说完，笑着把右手的食指和中指并拢举到太阳穴的位置向外一甩，来了个美国大兵式的敬礼，然后转身朝自己的别克凯越走去。

"Ke-，"曹原只发出半截的音卡在嗓子里便干脆放弃了，冲施颖一撇嘴，"好好的中国人叫个鬼子名儿，烦人！"

曹原在安惠桥北面下了公交车，一路走到亚运村里面的汇园公寓，总算看到了黄底黑字的上岛咖啡大号招牌。许克已经先到了，招呼曹原坐下以后说："这家上岛还不错，比其他几家分店最大的好处就是parking方便。"曹原捏捏酸疼的双腿，心里有气但没说出来。许克问道："我到你们九帮网看了，感觉做得挺好的，但还没时间注册，你们做了多久了？"

"七个月吧。你们的茅……谋房网呢？应该做得挺早的吧？"

"今年元旦正式上线的，快十一个月了。"

"我觉得你们做得特别专业，你们以前是专门做装修或者建材生意的吗？"

"哪里，我们是地地道道被逼上梁山的。"许克笑了，"我自己一直是在外企做，另外几个搭档也都是白领，没一个懂建材家装的，都是

自己家买了房子要装修，吃大苦、受大累、上大当、遭大罪，我们几个碰到一起就商量做个网站，把所有要装修房子的人都聚到这个网上，建材方面的团购只是一个方面，还有论坛、咨询什么的。"

在建材城碰壁后曹原和施颖回去就急忙在网上做功课，这才发现专门做建材团购的网站已经为数不少。施颖有些气馁，刚想到一个新业务方向却原来早已不新了，而且隔行如隔山，团购马桶和团购培训课程就是大不一样。曹原却丝毫不以为意，他看出谋房网也刚起步没多久，在同类网站中属于中游，从Alexa综合排名来看甚至比九帮网还稍低一些。挺好的合作对象嘛，曹原想，连竞争对手都可以合作，彼此互补的就更可以了。

"你们之间是什么样的合作模式？成立公司实体了吗？"曹原问。

许克有些迟疑，见曹原一脸真诚也就直言以告："还没有。我们几个人都还没从各自的公司出来，全算是part time吧，而且想法也都不一样，有的纯粹是兴趣甚至就是热心，根本不打算有什么回报，所以我们曾经想过是不是干脆做成公益性质的网站算了；还有的是走一步看一步，如果网站做起来了再全力投入，否则就还干他的白领；当然也有真想做一番事业的，相信有一天谋房网可以走到IPO。"

第39节：谁真正带过团队？！(2)

曹原清楚许克自己就是他所说的这最后一种人，但曹原也清楚在创业团队中几乎无一例外都有一种现象：比方说实际上你投入的精力和心血只有大概百分之五十到七十，但你往往自认为已经付出了百分之百，而在他人眼里恐怕就连百分之五十都不到，有的甚至觉得你根本没付出。曹原日后把这一现象总结为"望远镜效应"：团队中每个人手里其实永远都握着一只无形的望远镜，当需要检视自己的贡献与付出时便用望远镜放大来看，而当检视他人的贡献与付出时便一律把望远镜倒过来拿，自然成倍地缩小了。

当彼曹原早已非此曹原的时候，有次他在电视节目中阐述了曹氏望远镜效应说，在场嘉宾一致认同这一现象的存在并纷纷指出这源于人性的自私、爱己以及主观偏见之类，曹原对空谈理论一向反感，便说源于什么并不重要，我只关心团队应该怎样避免或制约望远镜效应的危害。众人各展所长，有的说团队要树立奉献文化，要少看自己的功劳多看别人的苦劳；有的强调团队中沟通至关重要，惟有换位思考才能彼此理解；有的说团队要有坚实深厚的感情基础，成员彼此默契宽容就不会有矛盾。曹原忍无可忍说一句："放屁！你们全都是纸上谈兵，谁真正带过团队？！谁又真正带过创业中的团队？！"这下炸了窝，众位嘉宾斥责抗议、现场观众目瞪口呆，编导忙出面打圆场说这个话题确实很有意义，还请各位配合继续录下去。曹原傲然四顾，侃侃而谈："教育没有用，沟通也未必解决问题，靠感情？坚实深厚的感情？我告诉你，无数事实证明，最脆弱最靠不住的就是感情！那靠什么？……"

第40节：为什么死活不肯打工呢?

26为什么死活不肯打工呢?

"靠规矩！团队要有规矩，而规矩的原则就是对事不对人、诛恶不诛心。创业动机不可能一致也没必要一致，不要管人家心里怎么想，同床异梦不足虑，各怀鬼胎很正常！根据每个人的能力和条件，根据创业各阶段的需要，明确规定每个人的任务和目标，大家认可、本人接受，然后就去做，置于他怎么做的、付出多少代价、过程如何，旁人都不要细究。但是问题在于大家往往做不到明确约定各自的任务和目标，却在过程中彼此监视、攀比、猜疑、埋怨……"不过曹原现场"发飚"这一幕连同他的望远镜效应说从未播出过，因为他拒绝配合重录，有位酷爱上镜又酷爱写博客的嘉宾在其博客上爆料，但主要是绘声绘色地揭露"曹原无理取闹之丑态"，对其望远镜效应说却语焉不详。

但此时面对许克的曹原还没有形成任何曹氏理论，只能凭着一些感性体验试探道："这样的团队，会不会有点问题呀？"

这话正好点到许克的痛处，谋房网的创始团队人数不少，核心层就达五个之多，外围或多或少介入的又有五个，最初每逢开会都是一桩盛事，十个人吃饭须挑大包间，喝茶都得拼几张桌子，倍感人才济济、群英荟萃。慢慢的与会人数悄然减少，几个外围成员已经与核心貌合神离，有的干脆连貌都再也见不到了。而最让许克揪心的是核心层的现状，两个月前经过几番激烈争论决定再努一把力，寄希望于推出手机版能带来突破，但随着手机版的功效不如预期，一直强撑着的最后一股气便骤然泄去，几个人眼神里的疑问已经不再是红旗到底能打多久，而是红旗还要不要打下去?

许克很想找个人诉诉苦，但又不觉得曹原是个合适的对象，便话题一转："你今天提的咱们两个网站紧密合作，具体怎么个紧密法儿？"

曹原正要开口，服务员再一次拎着水瓶来给他续水，顺便再一次问他要不要点东西，曹原不耐烦地摆摆手："想点的时候叫你。"心想还没弄清最后谁掏钱呢怎么点？许克叫住悻悻然正要走开的服务员说："把茶换成大壶的吧，我们两个人喝。"又对曹原说："待会儿叫些东西当夜宵吃。这地方是我选的，今天我请客，你别客气，我回去能报销。"

"那我就真不跟你客气。"曹原嘿嘿一笑，"我怎么想就怎么说，反正咱们都是创业的，没条件玩儿虚的。你看啊，你们主要是建材家装方面的团购，我们有教育培训方面的团购，彼此互补，这就是合作的基础。能不能做个界面，把你们挂成我们的一个频道，我们也挂成是你们的一个频道，互相成为子站，两家网站绑定，来个战略性合作，怎么样？"

"你有没有考虑所需要的开发工作量大概有多少？这样搞能带来多大的效果？"

"先在各自的导航条加一个频道，再做一个频道首页，正文就直接链接到对方网站去了。以后再做到用户信息共享，我的会员自动成为你的会员，反过来也一样，最终让用户感觉就像两个网站完全合并成一个似的。"

"第一步很简单，其实就和交换链接差不多，但后面的工作量可不小。就算两个网站合并成一个，能带来什么好处呢？"许克追问。

"一加一肯定大于二呀，用户整合、流量整合、内容整合，这好处是明摆着的呀。"

"I know. 我的意思是，即使带来这些好处以后，又怎么样呢？两个都不盈利的网站加在一起就能盈利吗？两个都找不到融资的网站合并就能引来VC吗？"许克有些激动，因为如果他同意曹原的建议，他就将面临来自合作伙伴的远比这些更为尖锐的质疑，那几位搭档如今只会条件反射地否定任何新投入、新努力，伙伴已不再是助力而变成了阻力。

曹原张着嘴半天才说："那……不试怎么知道呢？所有那些知名的大公司不都是合并合并再合并才有今天这么大的吗？如果合并没有好处，那他们瞎折腾什么？谁也无法保证怎样做就一定能赚到钱、一定能融到资，但是，总得不断想办法往前推进呀。投入不一定有回报，但是不投入就一定没有回报，对不对？"

许克反问道："如果试了还是不成，怎么办？如果最后证明就是无论怎么试都不成，怎么办？对了，假如你现在没创业，你会在干什么？"

曹原的脑子有点像堆栈，先入后出、后入先出，所以他回答的顺序正好相反："我如果今天没创业，那就是正在准备明天创业。我不会去打工，我只会四处混，做点小生意、想些鬼点子，随时找机会创业。怎么叫"最后"？哪一天算是"最后"？钱花完了算是"最后"？别人都退出就剩你一个人了算是"最后"？这些都不是"最后"！只要还活着，就没有"最后"。试了不成，不成还试，生命不息，创业不止。"

"为什么死活不肯打工呢？"

第41节：一旦开始打工这人就毁了(1)

27一旦开始打工这人就毁了

"一旦开始打工这人就毁了，习惯了别人给你发工资、替你承担风险、替你决定方向，你就很难再开始创业了，谁会有福不享自找苦吃，野猪一旦变成家猪就再也不想变回野猪了。"

许克"扑哧"笑了出来，却见曹原一脸肃穆毫无说笑的意思，也收起笑容，深深吸一口气再长长地吐出来，先点下头又无奈地摇摇头，说："确实如此，你和我们这些家猪不一样，你无牵无挂，我们的机会成本太高啦。相比之下，你是职业创业家，而我们都是part time，兼职创业的。"

曹原忽然激动起来，挺直身板说道："从古到今，最大的创业就是造反，就是革命，就是打天下，刘邦、刘秀、朱元璋就是典型的创业者，你见过有兼职打天下的吗？像咱们这样创业，全身心投入都不一定能成功，三心二意、半心半意的还不如老老实实当家猪。"

许克脸上有些不自然，他避开曹原的目光，向四周扫视一遭，把身子倾过来低声说："你看看周围，除了那桌打牌的，其他的要么神秘兮兮要么热火朝天，哪桌不是在谈项目？就这么一家上岛咖啡，里面至少有十拨人在琢磨造反打天下，有几个能成的？风险多大呀。所以，说说容易，但各自都有各自的难处。"

这回轮到曹原发出一声长长的叹息，按说他和许克就像九帮网和谋房网一样也很互补，许克动不动蹦出几句洋文，而他最熟练的英语是"OK"；许克八成是只"海龟"，而他绝对是只"土鳖"；许克理智保守，而他偏执狂热；许克是精英，而他是草根；他在某一霎那曾想过如此互补的两人是否也应该来一次紧密合作呢？但很快就怀疑起来，如此互补的人为什么沟通起来竟是如此的鸡同鸭讲呢？

许克也陷入了沉思，和他现在那些合作伙伴相比，曹原也许正是他冥冥之中一直在寻找的那种人：全力以赴、义无反顾，不需要鼓

动、不需要安慰，自己再也不用整日做babysitter。如果由曹原来做马力十足、永不停息的发动机，而他许克来做操控方向盘的人，这不是一个很完美的组合吗？也许，曹原是对的，自己真到了离开外企、全身心创业的时候了；也许，等签完德塞克那个项目，为自己的外企经历画一个圆满而辉煌的句号，就应该也可以离开了。

德塞克的形势益发明朗，许克在格恩公司的处境也日渐好转起来。那次他从成都回来，头儿不肯再陪他去见VP，说事关case的一些detail他还是不参与为好。许克单独向VP汇报了他所了解到的路先生的底牌，VP先是静静地听，继而问了问单子大概的规模以及主要对手的情况，然后又静静地想，最后说了句："可以做。"转机也就发生在这一刻。

第42节：一旦开始打工这人就毁了(2)

许克随后几次去成都时就不再是孤身一人，北京的售前支持和技术服务部门都有数人随行，两个部门的头儿都表示对重点项目就是要重点支持。如此豪华阵容、兴师动众，连客户看了都高兴，哪个客户不希望被厂商重视呢？由路先生穿针引线，对决策层各成员的工作表面上和风细雨暗地里紧锣密鼓地进行着，许克和决策委员会的十一名成员都私下见了面，几轮工作下来，按路先生的分析判断，十一个人里倾向支持格恩的有五个，倾向一家欧洲公司和一家日本公司的分别有三个，只要能让那六个人都不坚决反对格恩，格恩的赢面就基本确定。

形势比人强，识时务者为俊杰，格恩成都的大多数人就都是俊杰。先是Paul屈尊到锦江宾馆看望许克，说北京来的那些工程师都去了成都办公室，怎么Kevin你居然三过家门而不入呢？弄得许克倒因自己的失礼而很是过意不去。时隔近两个月，许克终于又走进了格恩成都分公司位于时代广场的办公室，坐在自己以前寄居过的隔断里，颇有一种"前度刘郎今又来"的感慨，感慨之余，发现自己的笔记本电脑迟迟无法上网，叫来IT工程师一问，说可能是IP地址有冲突，正奇怪为什么以前都是插上网线就好，Paul走过来说："哎呀这些事谁搞得懂，让他重新设置一下。走，到我那儿坐坐？聊聊项目的事。"

许克有些不放心地看IT工程师坐下开始鼓捣他的电脑，三步一回头地跟着Paul走，迎面碰到Tony，许克尴尬地笑笑，Tony显然还有情绪，脖子一梗擦肩而过。走进房间Paul撇撇嘴说："Tony就是这个德性，你辛辛苦苦替他打单子他还不领情，没啥子出息，一点大气都没得。"又问许克，"德塞克那边快要开会了吧？"

"这周五，闭门会议，一锤定音。"

"你要不要在这里督阵？"

第43节：完了？！

28完了？！

"不用吧，今天把最终报价发给他们，晚上我就回北京，这两天也没什么要做的，搞不好还适得其反。"

"用不用我们替你和客户保持一下联络？最后关头还是不要让客户觉得我们冷下来。"

许克忙不迭地说："不用不用，这时候和客户稍微留点距离没坏处，盯得太紧反而不好。"

"那就听你的吧，大概什么时候能有消息？礼拜五晚上？你可要第一时间把好消息告诉我哟。"

礼拜五晚上左等右等很晚还不见好消息传来，许克就隐隐有些不祥的预感，再也沉不住气了只好给路先生打电话，路先生接起电话便发出一声长叹，许克一屁股坐在椅子上，脑子里只闪现出一个词："完了！"

直到决策委员会投票之前一切都很正常，可是临投票忽然有个人提出要对程序稍做调整，说这次来了不少非常有实力的厂商参与投标，我们在决策时更要慎重周全，前期从十几家中遴选出五家进入最后的short list，如果只根据一次投票结果就定案偶然性未免太大，不如进行两轮投票，第一轮先选出两家，然后再从中选出最终的合作厂商。五选二的投票结果是那家日本公司八票，那家欧洲公司七票，而格恩公司只有五票。"唉，可惜啊，真是可惜，没想到你们公司竟然没有进入前两名，不然是很有希望拿到这份合同的。"路先生扼腕叹息。

"十一个人，应该总共有二十二票，这加起来才二十票，还有两票投给了另外两家公司？"许克问。

路先生沉默良久才答道："没有，有两个人只投了一家。"

"不是规定每人选两家吗？"许克疑惑不解。

"那倒没有，规定的是不能超过两家，并没有说不许只投一家。"

许克震惊之际已无心留意最终谁赢得项目，实际上二选一的结果就几乎一边倒了，那家日本公司以七票对四票胜出。"你们的工作还是有不够到位之处，"路先生点评道，"喜欢你们的是真喜欢，把你们排在第一位，而不太喜欢你们的呢？就觉得你们最多只能是第三名。如果能让绝大多数人都认可你们是数一数二的，就不会有这种遗憾了。这次决策的过程很严谨很科学，只有真正过硬的才能笑到最后啊。"言下之意，此时的许克只有哭的份儿了。

许克倒没哭，他还没从噩耗中醒过味来，或者说，还没意识到这一噩耗将给他带来什么后果。一夜没睡的他到早晨才刚刚迷糊一会儿就被手机吵醒："Kevin，同病相怜啊。就想告诉你一声，没想到你小子还真仗义，居然让我进了second round。"

许克好不容易才把脑细胞聚敛到一处，在记忆中搜索良久方想起这位是那家欧洲公司的销售，但再怎么想也弄不明白对方话里的意思。"怎么是我让你进了second round？我要有这本事还能连自己都没进去？"许克懊恼之极。

"呵呵，相比之下，兄弟我就太小人了，惭愧啊。我听说要有两轮投票就马上打电话嘱咐德塞克的几个人千万不要在first round也投你们，先把你们挤出去再说，没想到Kevin你就没对我也玩儿这手。"

"你什么时候知道有两轮投票的？路先生告诉你的？"许克觉得脑袋像要炸开。

"Kenny？别开玩笑了，就是他突然袭击搞的两轮投票，我是前天晚上从我的coach那里探到的风声。照Kenny透露给我的情况看，你们格恩对我们威胁最大，别怪兄弟我，两军交战，各为其主啊。"

许克惊愕间含混地回一句："Kenny对我说的正好反过来。"

"那家伙的话不能全信，把你玩儿了你都不知道他是怎么玩儿的，姓路的道行太深，真不能把宝全压在他一个人身上。哎，你知道是谁在first round只投了一家吗？"

许克似乎已经猜到了答案，但这答案让他实在难以置信，果然，对方接着说："昨天我打了一晚上的电话，差不多闹明白了。你信吗？姓路的就是那两个人之一，而且他投的既不是你们，也不是我们。"

"可是他和我们已经谈得非常……非常……深入了。"

"呵呵，这没什么不好说的，彼此心知肚明，实话告诉你，路和我们早就把双方的commitment全都敲定了。"

第44节：这封信是由你所写并发出的吗(1)

"他和你们也谈了？"许克觉得这个早晨实在太不可思议了。

29这封信是由你所写并发出的吗?

"他和谁没谈呀？！现在看起来，和那一帮日本人谈的最让他满意，咱们两家都是他的backup，万一那家出局，他也能盆满钵满，真不愧是做采购的老手，谁赢都是他赢。"

星期一早晨许克一到公司就去找头儿，头儿一见他就是一脸的如丧考妣，许克惨然地问："你都知道了？"

头儿点点头："老板告诉我了，他应该是听Paul讲的。"许克问他自己要不要去找VP汇报一下，头儿看着他半天才说出一句："Up to you."然后重重地拍了拍他的肩膀。

许克找到VP，还没开口老板已经说："知道了。"许克站着不知道该说什么也不知道该不该走，老板很和善地又说："和Paul把case 好好review一下，输要输得明白，输了也要有个说法。"

许克刚从老板房间出来，就发现全公司的人已经都知道德塞克项目输掉了，在他看来每个人脸上浮现出的那点同情与惋惜就像一层透明的纸，掩不住纸下面的幸灾乐祸。

一连几天许克都没和Paul发生任何联系，他觉得没必再要和Paul谈什么，Paul也没找过他，但他知道Paul不会闲着，只是他无从了解Paul正在做什么或者将要做什么。许克本以为Paul会大肆向他兴师问罪，他把成都分公司年底前最为指望的大单子搅黄了，令Paul既折了面子又丢了实惠，其罪当诛是显而易见的，但Paul并没有跳出来当面和他交锋，这种异常的平静告诉他，大事就快要发生了。

一个星期的煎熬即将过去，但许克再也不必继续煎熬下去了。周五许克刚吃完午饭回到公司就发现气氛有些不对，没人正眼瞧他但他分明感觉所有人的注意力都在寸步不离地跟着他，他刚要拐回座位，头儿站在自己房间门口叫住他，然后领他走到一间会议室，还没坐下

就又进来三个人--VP、人力资源总监和法务经理。坐下后许克才惊觉自己正处在四个人的对立面，显然，这是个临时法庭了。

级别最高的VP却一语不发，显然他们都对类似场景比许克熟悉得多也默契得多。人力资源总监是一位看上去温良恭俭让的中年妇女，首先是她很平静地开了口："Kevin，这个星期你有没有和成都的德塞克公司有过联系？无论是对方的哪个部门或哪个人，也无论你是以个人身份还是以公司名义。"

她这一问倒让许克意识到自己真的做得很绝，得知项目输掉后竟然没再给德塞克的任何人打过一个电话，这未免太实用主义了，过河拆桥固然不妥，河没过去就更不该拆桥嘛。这么想着他就答道："没联系，不过确实应该和他们联系一下。"

第45节：这封信是由你所写并发出的吗(2)

对面四个人互相交换一下眼色，令许克顿时觉得自己的回答肯定有所失当。HR总监又问："你确定吗？"

"确定，没联系过。"许克不敢妄语了。

"但是我们都认为有理由相信你向德塞克公司发出过一封信件。你需要再仔细回想一下吗？"

"我没发信给他们，连个电话都没打过。"

一张纸被推到他面前："这是信中的一部分内容，你看看能否帮你回想起来。"

许克不敢去碰那张纸，仿佛那张纸被人下了能让手指溃烂的毒粉，而是抻长脖子低头去读，越看眼睛睁得越大、嘴巴张得越开、心脏跳得越乱，这显然是封检举信之类的东西，旨在向德塞克高层揭露路先生的所作所为。许克看得很仔细，深深体会到一句成语的生动和准确，那就是"触目惊心"，信中列明了路先生曾经向他提出的三项条件：第一，格恩公司要向美国的一家小型财务服务公司支付一笔十五万美元的咨询费；第二，格恩公司要向一家成都当地的工程公司支付九十万元人民币，委托该公司负责部分售后服务和技术支持；第三，格恩公司要授权一家北京的电器设备贸易公司代理格恩公司产品。

"这封信是由你所写并发出的吗？"

"我没写过。信里的这些内容，德塞克的路先生曾经和我谈过，我回来就马上向……"许克正要说下去就见VP的身子已经挺直起来，法务经理反应更快，立刻阻止道："我们不是要谈信里的内容，我们只是在向你核实这封信是不是你写的并发出的，请你不要涉及无关的话题。"

第46节：一群混蛋！

30一群混蛋！

"我再说一遍，不是我写的，我没向客户发过什么信。"

"今天德塞克公司把这封信传给我们，因为写信的人自称是格恩公司的一名员工，德塞克要求我们调查核实一下。我们当然希望能够答复德塞克，说这封信并非出自格恩公司任何员工之手，发信人所谓的格恩公司员工身份是假冒的，至于信中提及的内容我们毫无所知，也不会予以置评。"法务经理字正腔圆地说。

"我换个角度问吧，我们都知道你负责德塞克这个case，也知道单子输掉了你很不开心，你会不会出于某种目的，比如说出于气愤、为了打击竞争对手或者打击客户中的什么人，而向德塞克公司发出这样的一封信？"HR总监很和蔼可亲地问。

许克摇了摇头："我没有。"

"那你觉得，会是什么人做的呢？"

路先生那三项条件许克只向VP汇报过，至于VP在向上报请审批或具体实施中是否向其他人转述就不得而知。也有可能是参与项目的其他厂商假托格恩的名义举报路先生，以求搅乱项目甚至重新选型，如果路先生确实曾向多家索要条件那么竞争对手也就很容易推想出上面那三条。不过从此举的效果来看，似乎并没打击到那家日本公司，甚至对路先生也无大碍，倒是他许克首当其冲。如果矛头真是对准许克的，那倒不难猜出是谁的手笔了。

许克正在想是否有必要把上述推理陈述出来，HR总监的助理火急火燎地敲门进来，把几张纸放在她老板面前，说："PR那边让我马上给您。"这几张纸看来果然神奇，竟让HR总监的脸变得异常凝重，她看过后一边递给VP一边对许克说："Kevin，能不能先请你到外面等一下，我们需要商量件事。"随即又对许克的头儿说："要不请你也在外面陪一下Kevin吧。"

这个"陪"字让许克心头骤然一紧，看来自己现在就连上厕所也会有人陪同了。两人站在会议室门外，许克仿佛芒刺在背，那一刻有种感觉让他这辈子难以忘怀，就是人的目光真的是有分量的，要想成为人们注视的焦点须得练就一番功力才行。其实他的头儿比他更难受，众人想不通他为什么也站在那里，他更不知道如何撇清，就像座无虚席的剧场里大家都在欣赏单口相声，而说相声那人旁边还戳着一个他。

好像过了很久，法务经理打开门请二人进来，HR总监劈头问道："Kevin，我还想问你，你今天在海角网上发过帖子吗？"

"海角网？没有啊，从来没发过，我几乎都没去过。"

那几张纸被推过来，许克已经大致猜到是什么，毕竟他的谋房网上也有论坛，不过他仍然没想到这个帖子的热度竟如此火爆，才贴出来几个小时就已经有近万个点击、数百个回帖，难怪这么快就已经被加为精华帖了。帖子题目就很吸引眼球--"偶在成都德塞克被客户强X的实录"，署名ID是"被玩儿也是一种经历"，核心内容也是路先生所提的那三条，并指明了路先生与那三家公司的密切关系，不过从检举变成了声泪俱下的控诉，更为生动翔实，全部真名实姓，由不得你不信，极为热烈的网友回帖中骂声一片，被"顶"得最多的回帖只有四个字--"一群混蛋！"

"我们已经让人查了一下，这个ID是今天上午刚刚注册的，换句话说，就是专门为了发这个帖子，注册和发帖的IP地址是同一个，在北京。"HR总监一边说一边留意许克的反应。许克乍一听有些意外，他本以为这帖子应该发自成都，随即意识到人家不会这么蠢，如此费尽心机可真够累的，想到这些他下意识地耸了耸肩。

VP见状不再沉默，而是前所未见地严厉说道："这个帖子已经不像那封信还仅是局限在两家公司的high level中间，这次事件已经成了我们格恩在中国从未有过的PR crisis，我们格恩的image 受到了从未有

过的damage，不管是什么人，也不管他是出于什么样的动机，我们都会追究到底，都会追究他的一切责任，包括刑事责任！"

HR总监站起来说："Kevin，因为你和这一事件关联很紧密，公司决定在调查期间采取一些必要的措施，请你马上把你的laptop交出来，你的E-mail也会暂停使用，在公司通知你之前先不要再到公司来，但务必要让公司随时随地可以联络到你。有什么不清楚的吗？"

许克摇摇头，心想，那台该死的笔记本电脑啊，真该早把你毁掉，结果却是我被你毁了！

第47节：家猪和野猪(1)

31家猪和野猪

自从郝书忠正式加盟以后曹原那两室一厅的分配格局便有了些变化，施颖不再和曹原一起在里间办公，而是与郝书忠以及那几个兼职的学生挤在客厅里，另一个曹原晚上睡觉的房间平时房门紧闭，用施颖的话说就是要让那个房间好像根本不存在一样。曹原曾担心北航的几个学生尤其是那位硕士生能否接受郝书忠，尤其当郝书忠开口头一句话就是"我不像你们是科班的，我是野路子"，但他马上发现几个科班的都对这位黑客充满敬畏，没几天下来又从敬畏变成了钦佩和依赖，看来技术这东西很难用文凭之类的来撑门面，活儿怎么样一看就都有数了，曹原喜上眉梢，施颖更是乐滋滋的感觉自己功不可没。

曹原和施颖缠绵的机会越来越弥足珍贵，他最初那次顺利得手很大程度上仰仗于这房子商住两用的特征，但如今商住两用却成了最大的障碍，以至于他有时候很认真地考虑是否该另外租一个地方住，无奈囊中羞涩，他宽慰自己说创业期嘛，还是应该先生产后生活。

这天好不容易抓到机会和施颖"生活"了一次，施颖把用过的安全套抻到最长，舞动修长的手指很灵活地打了一个死结，用从自己的大包里取出的纸巾裹好放到一边，再拿纸巾替曹原认真地擦拭，然后是更加一丝不苟地擦拭自己，最后才拿出一个小塑料袋把所有用过的纸巾及其内容物装进去，以备离开的时候带出去扔掉。

倚靠在床头的曹原饶有兴致地看着施颖手上有条不紊的动作，更吸引他的是施颖脸上那种从容淡定的神情，仿佛她正在举行某种庄严而神圣的仪式，这么一想他就不禁笑出声来。施颖抬眼见曹原一脸坏笑便不睬他，拿起安全套的盒子晃了晃，眼睛向盒子里看一下，说："还剩两个，该买了。"曹原"嗯"了一声，施颖又说："这种不舒服，有点……磨得慌，好像还有点……涩，要是用杜蕾丝就不会。"

"那当然，"曹原挪了挪身子，"我也知道杜蕾丝好，可是一盒杜蕾丝的钱能买这样的四盒呢。"

"但是杜蕾丝比这个舒服好多倍，可能都不止四倍呢。"施颖话一出口脸就红了，倒不全是因为羞赧，而更是由于她恨不能收回这句话，因为她从来没有和曹原用过杜蕾丝。

曹原却好像根本没听到，更没往深处想，他的脑筋还在钱上，说："对了，还应该有更便宜的，咱们国家不是有项基本国策嘛，安全套属于计生用品，应该有地方可以免费领吧？"

"应该吧，好象街道、大单位什么的都可以领，具体的不知道。"

第48节：家猪和野猪(2)

"哎，要不你去打听打听，最好一次多领点，呵呵，有免费的干嘛还花冤枉钱呀。"

"要领你去领！"施颖来了气，自己原本就是在抱怨这便宜没好货，而曹原却干脆连这点钱都不肯花了。

"应该是女的去吧，计生办的人也都是女的，哪有男的去找她们领这种东西？"

"我不去。曹原，我警告你不要太过分啊，"施颖掐了一把曹原的大腿，下手处是内侧最为细皮嫩肉且神经末梢丰富的部位，"我问你，只有什么样的女人才会自带安全套送上门呀？我已经把自己送上门了，你居然还要我去替你搞安全套来，居然还要免费的！"

曹原自知理亏便马上连哄带抱地赔不是，心里却有些不以为然，自己只是就事论事想尽一切办法开源节流，何必上纲上线？郁闷之际就对自己眼下的寒酸落魄越发不甘心，他信誓旦旦地对施颖说："早晚有一天，我一定要让咱们用上杜蕾丝！"

就在曹原打算进一步说服施颖去弄些免费安全套的时候他的手机响了，刚接起来就听到一片嘈杂的背景音，随即传来的是近乎声嘶力竭的叫喊："曹原！我是许克！还记得吗？Kevin！谋房网的！"

曹原本来朋友就为数不多，有洋名儿的就更少，而总是把"茅房"挂在嘴边的就只有一位了，他有些意外，忙说："记得记得，你在哪儿呢？听上去很吵。"

"我在苍山脚下，洱海岸边，酒吧里呢，喝得有点儿高。老弟，我想你啦，想告诉你，你是对的，打工太毁人了，咱们就算当猪也要当野猪，不能当家猪，家猪命苦啊，人家如今都不稀罕宰你了、人家要玩儿死你再吃你的肉啊！"

听完这些曹原都有点怀疑自己是不是也喝酒了，怎么脑子发晕理不出个所以然呢，他原来只知道打哈欠传染，没想到醉酒也有连锁反

应，就同样没头没脑地问道："你不干啦？"

第49节：你在前面闯，我在后面帮

32你在前面闯，我在后面帮。

"对！老子不在外企干了，老子要自己干，要跟你一起干！咱俩合伙干革命吧，全心全意的那种！"

"好！咱们兄弟一起干！"施颖衣服已经穿得差不多，见曹原捏着大叫大嚷的手机表情怪怪的，便探下身子也把耳朵凑到手机旁，不料曹原突然爆发出这一声大喊，把她耳朵震得嗡嗡响，心脏更是被吓得差点跳出来。

"哥哥我跑云南来了，散散心，看一看伟大祖国的壮丽山河，我这叫先上苍山、再上梁山，回北京我就和老弟你一起造反，把俩网站合了算了，两股人马并作一股，好不好？"

曹原忽然意识到自己为什么格外喜欢这时候的许克，倒不是因为他喝多了或是因为他的离职，而是因为他半天都没再吐出哪怕一个英文词儿。曹原的情绪也亢奋起来，把身旁的施颖也搂得更紧，说："好！等你回北京兄弟我就跟着哥哥你干。"

"不好不好，是我跟着你。我做卢俊义，你来做宋江；我要是萧何，你就是刘邦；我要是刘伯温，你就是朱元璋！总之一句话，你在前面闯，我在后面帮。"难怪诗人都要以酒助兴，原来就连普通人喝了酒说起话来都能合辙押韵的。

曹原眉开眼笑地应道："只要合着一起干就行，路远相伴呐。"又彼此说了不少肝胆相照、荣辱与共的话才把手机挂了，直愣愣地盯着施颖半天才说："这会不会是个转折点呢？"

"肯定呀，怎么不会？大家合起来做将来会越来越好的，你要相信我的直觉。"施颖边说边要站起来。

曹原不肯松开她的胳膊，接着问："为什么每次有好事来临的时候，你都正好和我在一起？"

"错了，"施颖把一根食指放在曹原的嘴唇上，又说，"我和你在一起，才是你这辈子最好的好事。"

从云南回来的许克看上去比前两次见面的时候黑了点、瘦了点也更精神了一些，刚和曹原重又在上岛咖啡坐下就宣布这顿饭还是他请，曹原说我来吧，如今你也没法回去报销了，许克说我不是跟你客气，瘦死的骆驼比马大，还是我来吧，曹原并不觉得这话有什么瞧不起他，笑着说你拔一根汗毛都比俺们腰粗。

许克先讲了讲旅途中的趣事，初冬时节又非假期去大理、丽江的旅游团已经很少，大多是自助游的，许克惊奇地发现一路上净碰到和他遭遇相似的人，旅社里、酒吧中、车厢内、马背上经常聊起来不是刚被老板炒了就是刚把老板炒了的人，个个都是一身疲惫满心伤痕，来云南无外乎图的是"舔舐抚平身心的创伤"、"重新拾回破碎的自己"、"荡涤昨日宿醉开启明朝新篇"，好像云南简直成了下岗或转岗的白领们必去走一遭的庇护所和朝圣地。曹原没问许克到底是被老板炒了还是把老板炒了，他觉得这大概是许克的一个疮疤，再说他也搞不懂外企那些乱七八糟的事。

两家网站的合并除去技术因素其余的都不复杂，谋房网原本就没有公司实体作为依托，本质上属于个人网站，当初投的钱也大多出自许克的腰包，他在公司出事后很颓废地和几位伙伴见面，说想歇一歇，网站也没什么心思做了，大家要散就散了吧，网站如果能转让最好，要不就先搁着。几个人都默默地没有表示异议，许克说咱们出个代表负责善后吧，当然众望所归这差事就归到他自己身上，他说一时半会儿网站也不见得能转让出去，随时召集大家商量又太麻烦，不如都说一下各自的期望，咱们之间先结了。有人表示自己现金投入不多，主要是花了一些时间精力，但在创业过程中经历了很多也学到了很多，已经非常值得，所以不指望还有什么别的，另外几个人也都附和，但有一位默不作声，见大家都在等他才吞吞吐吐地说原本指望谋房网能做大，如今不再有那种奢求但所有投入都血本无归实在不甘

心，希望许克能尽快把网站转让出去、转让费也尽可能高些，这样还可以减轻一点大家的损失。许克说要不你来善后吧，多少钱转让出去都行，不过提醒一句，这期间网站的各项费用可得是谁善后谁承担，那位立刻不说话了。许克报出个数目，然后说当初是我起的头，那就由我来收尾，我眼下的状况你们都清楚，既要给自己找工作还要给网站找下家，只能拿出这么多，如果下家转让费给得高，那我就赚了，否则我也认赔；如果一直转不出去我就一直养着它，就当是我生了残疾孩子吧。几个人心想各自能有千把块钱拿回来也不错，起码比在无底洞里越陷越深要强，便都在协议上签了字。

许克笑着一拍胸脯，对曹原说："现在的我和谋房网，都是干干净净无牵无挂，没人能再来找麻烦，可以再往前走一步了。"

曹原把九帮网的股权构成说了说，许克对于郝书忠的期权没有意见，表示两家合并后郝书忠的股份也不要被稀释，这样可以避免挫伤他的积极性，曹原赞成的同时心想郝书忠那小子的积极性本来也不是出于对股份的渴望。

接着就是商量许克该投入多少现金以及持有多少股份，许克问："你当初投了多少现金？现在帐上还剩多少？"

第50节：得闹出点动静(1)

33得闹出点动静

曹原据实以告，许克想了想说，"那我也先投十五万吧，咱俩的股份可以一样，或者你比我稍多一点。"曹原忙推让说现在九帮网帐上没多少钱，你带这么多现金来当然应该占大股。许克说你当初也投了十五万，花掉的钱变成了九帮网并没流失啊。曹原说可你也是带着谋房网来的，那也是钱呀。许克笑了，说谋房网就算是我上梁山纳的投名状吧。曹原心想那十五万的真金白银就是最令人信服的投名状。

公司既然要做增资，就顺带想想还有什么可以在工商局做变更登记时一并处理。公司的法人还是由曹原来做，曹原也推让过但许克嘿嘿笑着问你知道萧何他们当初为什么都拥戴刘邦吗？曹原从小最喜欢看历史故事当然明白这层意思，萧何那时候盘算的不是造反成功了当皇帝好还是当功臣好，而是惦记着被抓住后首恶必办、协从不问，便很义气地说那就由我来当这个法人，什么叫公司法人代表？就是公司犯了法要抓个人去代表嘛，你放心凡事我顶着。然后讨论公司名称，反正公司还没有什么劣迹恶名便打算沿用下去。公司地址是一定要换的，但不是现在，办公室换到大地方不仅租金开销大，更严重的后果是地方大了就会忍不住招聘人手来把地方填满，此事万万不可。最终聊到合并后新网站的名字，许克当然对谋房网这名字有感情，但曹原总觉得和茅房脱不开干系，又不便明说，就提醒道咱们将来的业务不一定仅限于和房子相关，还可以谋车子、谋票子、谋妻子、谋孩子之类，许克顿时觉得曹原高瞻远瞩，义无反顾地决定割爱。曹原又故作冥思苦想状搜肠刮肚状地找寻新的域名，许克说算了，这年头估计凡是五个以内的任意字母和数字的排列组合都已经被注册了，咱们又不愿意花钱去"买米"，就用九帮吧。曹原说那我就再一次承让了。

方略既定，大功告成，两人都很兴奋地互相望着，曹原说："真应该喝一杯。"

"那就来两杯酒。"许克也很豪迈。

服务员还没来得及上酒曹原就不耐烦地举起茶杯说咱们先以茶代酒吧，喝完一口忽然想起什么，问道："咱们两家合并，算不算互联网领域的一件大事？"

第51节：得闹出点动静(2)

许克刚进嘴的一口茶差点没喷出来："谁？就咱们这样的无名之辈，谁知道咱们两家是谁啊？"

曹原很正经地说："就是因为没人知道所以才更应该闹出点动静，让别人认识认识咱们。"

许克有些犹豫："现在？会不会有点早？就咱们目前的状况，好像有点拿不出手。"

"宣传和公关就是应该有些提前量嘛。"曹原很老到地说，"这就叫造势，正是因为什么"势"都没有所以才需要造嘛，早吹比晚吹好，晚吹比不吹好。看看咱们能不能想出个什么名目，即使不是爆炸性的起码也应该有点响动，你有没有媒体公关方面的资源？"

许克想了想："以前接触过几个，不知道能否帮得上忙，我找找看吧。"

许克物色来帮忙的实力人物姓邹，两人相识是在格恩公司前两年在中国大饭店举办的一次行业年会上。许克负责重点接待的信息产业部的几个人还没到，他正在大会议厅外面的走廊上溜达，一个人悄然无声地凑近他搭话，此人身穿大约三、四百块钱一套也许从未洗熨过的西装，白袜子，灰皮鞋（也许皮鞋本非灰色，只是皮鞋上面的灰在许克脑子里留下了太深的烙印），开口头一句话是："你们这次的会搞得很盛大嘛。"许克对年会贡献无几，便只是礼貌地笑笑，此人伸出手同时很快地做了自我介绍，许克没听清，过后分析回想也许他说的是"中国经营报负责产经新闻的特约撰稿人"，此人一边搭话一边很自然地引导许克并肩走向签到处，然后继续一边搭话一边俯身很潇洒随意地签了到，接过一个大大的资料袋正要转身，格恩请来代理会务的公关公司的女孩儿说："有几位您报社的同事已经进去了。"那人说："我是自由撰稿人，这次是被他们特地请来跟踪一下年会的。"公

关公司的女孩儿很恭敬地说请赐一张您的名片，许克看见女孩儿接过的名片上只有一个手机号和一个名字，他才留意到此人姓邹。

第52节：失去了XX的中国还叫中国吗

34失去了XX的中国还叫中国吗

再次遇到是在中午的自助餐上，许克正陪几个客户排队，后面的人和他招呼，回头一看是捧着刚吃完的空盘子的邹某，嘴角油光闪烁地说："你们这次搞得很丰富嘛。"许克不清楚他所说的丰富指的是会议的内容还是自助餐的内容。下午的会场冷清了很多，来宾尤其是媒体人士大多在午餐后就溜之大吉，许克却发现邹某一直目光如炬地坚守在座位上，这令许克觉得此人不同于专门"蹭会"的那帮"会虫儿"，便找机会坐到他旁边说："您真是很敬业啊。"邹某说："你们会议的内容很吸引人。"然后又很坦诚地说："像我这样的北漂，不努力不行啊。"许克问您是南方人？他说是安徽的。散会的时候许克又看见邹某笑容可掬地向他走来，说自己还有个同事因故没来，能不能代为领取一份会议资料，又补充说还有礼品，许克没说什么，径直走到已经在收拾打包的签到处要了一个资料袋掏出资料只留下礼品递给他，邹某连说两遍谢谢才走了。

当邹某给许克打来电话时许克早已忘了此人，邹某一再提醒半年前的那次年会许克才想起来。这时邹某的身份是一个什么丛书的筹委会的什么人，说是希望为格恩公司中国区总裁采写一部个人传记，收入那套什么丛书，这对广大殷切期待的读者、对我国相关产业的发展、对格恩公司、对总裁个人当然都是好事一桩，许克坦言自己不负责公共关系和市场推广，你应该去找PR部门。邹某说他们不熟悉我的情况，而你很了解我，烦请你代为引见一下。许克虽然搞不懂自己怎么就成了很了解他的人，但还是把他介绍给了PR部门。不久后的一天许克在公司碰到了正要离开的邹某，此时邹某身上的西装大概六、七百块钱一套但褶皱依旧，皮鞋确定是黑色的但灰尘依旧。邹某沮丧地说你们的PR太僵化太死板，说是公司规定只准宣传两个人，一个是早已入土的创始人，一个是现任的全球CEO。许克说那你就从这俩人里

面挑一个写传记呗，公司应该会赞助的吧。邹某说我们的丛书就是要为在中国这块土地上奋斗的产业精英树碑立传。许克心想既然要打企业的秋风就不要有这么多条框限制嘛，表面上还为他惋惜。

后来许克再次听到邹某大名时才赫然发现他已经大名鼎鼎了，邹某以自己的博客为阵地，对跨国公司大加挞伐，为中国的民族产业鼓与呼，每当有国际品牌要收购民族品牌时他都会声嘶力竭地呐喊，而受到跨国公司吞并威胁的民族品牌也都竞相把他视为救星，好事的媒体也都会探问他有何惊人之语，他的最为耸人听闻也最为经典的语录是"失去了XX的中国还叫中国吗"，其中的"XX"可以填入任何一家行将就木的民族品牌。有了名气和号召力，自然就要把它们转化为生产力，邹某开设了自己的公关和策划工作室，昔日"蹭会"的北漂摇身一变在北京的圈子里占有了一席之地，登高一呼俨然也应者云集了。

曹原听许克说罢邹某的情况便兴奋得也像濒危的民族品牌找到了救星一样，再三催促许克联系，许克翻找出邹某的手机号码打过去，居然通了，这回是经许克一再提醒邹某才想起来，大体弄清许克意图后邹某说那就约时间见一下吧，自己明天正好在中关村数码大厦有个活动，大厦顶层的那家餐厅还可以，要不就约在那里吧。曹原见许克直皱眉，便用关切的目光询问，许克极轻地挤出两个字："巨贵！"连许克都觉得巨贵的地方更是令曹原视如畏途，但他还是咬牙点下头，反正人这一辈子总得豁出去几回。

两人先到的餐厅，曹原翻了几页菜单便不敢再看下去，低声问许克："是你点还是他点？"许克说当然得等着由他来点，曹原一听想哭的心都有了。过了好一阵，邹某才姗姗来迟，许克注意的是他身上大概两、三千块钱一套的西装，不很合身也不够挺括，皮鞋档次自然今非昔比但依旧疏于保养；曹原注意的是他肩上的大包，和施颖一样也是把肩带长度放到极限，区别在于施颖是斜挎着包在前面而他是侧挎着包从肩上直垂到膝盖侧面。邹某走到椅子旁边站住，肩膀一歪大包

已经无声地落在椅子上，并不回应许克的问候，说："怎么不要个包间？"不满之情溢于言表。

第53节：制造话题(1)

35制造话题

"只有咱们三个，包间会不会太大了？"许克试探道。

"你们不是要和我商量事情吗？这里人来人往的怎么商量？"邹某还没有坐下的意思。

许克赶忙招呼领班问能否换到包间，领班说真对不起，我们这里有三十多个包间但都已经订满了，口气里虽有歉意但更多的是得意。许克眼巴巴看着邹某，邹某这才勉强坐了。

服务员很有眼力，立刻把菜单奉到邹某手上，邹某先问一句："鱼翅捞饭，你们要不要？"见曹原和许克都赔笑摇头，便只给自己要了一份，又点了个鲍汁掌翼，曹原虽不知道具体价格但已经觉得自己被宰得鲜血淋漓，许克却松了口气，心想只是点的鲍汁而不是鲍鱼本身这已经算仁慈了。翅和鲍都已点到，邹某便把菜单递给许克，曹原的心才从半空中落下来，许克叫了两样粤式小炒又问邹某喝什么酒水，邹某很健康地说不喝酒，鲜榨的西瓜汁之类就好，许克只好在寒冬腊月给他点了西瓜汁。

点菜已毕，许克把自己的现状报告一遍，顺带介绍了曹原，邹某面无表情地听完，说："离开外企是对的，中国人嘛，还是应该为自己的国家做点事情。"

两人都点头称是，许克又把想借谋房网和九帮网合并一事做些宣传的打算说了，邹某直截了当地问："你们现在实力怎么样？"

"我们的注册资金是一百万，"曹原答道，"邹老师，这对于一家初创的网站来说，起点不算低。"

邹某未予置评，又问："你们期望达到什么样的效果？"

"在圈子里闹出一些响动，争取让更多人注意到我们，长远来看是为九帮网的品牌打基础，直接的效果就是希望让访问量上一个台阶。"

"投入大致打算在什么规模？"

许克说："这方面想听听邹老师您的意见，根据您的经验大概有哪几种做法，都需要多少投入？"

"我可不是卖盒饭的，有几种套餐供你选择。"邹某有些不悦，"我的工作室主要为一些知名企业做策划和咨询，侧重在品牌塑造和营销领域，客户的规模都不是你们现在所能比的。既然小许你找到我，我作为朋友当然会尽力帮你，先声明啊，我可没有把你的事当作一个正经项目来看待，否则我的时间精力吃不消，费用嘛你们目前也承受不起。"许克和曹原连说是是。邹某又说："现在要讨论的是你们究竟要传达一个什么样的讯息。你们希望媒体配合造势，但有没有想过你们能为媒体提供什么？"见两位听众都面露懵懂之色，便耐心解释道："媒体需要的是内容，要能吸引眼球的内容，做新闻的更是讲究新闻眼，既要有热点又要有深度。报道无非两种，要么围绕事件要么围绕人物，受众更愿意看的是坏消息，当然是发生在别人身上的坏消息，受众也很愿意看到对坏人的报道，都想知道这个人究竟怎么坏，包了哪些二奶以及具体怎么包的，越细节越好。这么说吧，老百姓更愿意看到哪家公司倒闭而不关心什么公司开张，更愿意看到一对搭档掐起来而不关心谁和谁合作了。"

第54节：制造话题(2)

"我明白，做媒体的都有个原则就是要尊重事实……"

邹某立刻打断曹原："屁话，你说说看现在的媒体有哪家尊重事实？老百姓愿意看到的事实他们就尊重，上面愿意让老百姓看到的事实他们也尊重，除此之外谁管什么事实不事实？"

"我明白，所以邹老师您的意思是，如果让媒体简单发条消息说谋房网和九帮网合并，没人有兴趣看也没人有兴趣发，那如果我们换个角度来说，即使和事实不完全相符也可以，比如"九帮网闪电式购并谋房网剑指电子商务老大"，这样的标题行吗？"

听到这话不仅邹某笑了连许克都不好意思地笑了，心想曹原你也太敢整词儿了。邹某的手指在桌面上轻快地点击像是在弹奏一首钢琴曲，说："要是新浪闪电式购并了搜狐没准还有人关注一下，如果是你们两家……"说着便摇了摇头。

曹原在锲而不舍地琢磨两家不知名的公司要出点什么名堂才能引人注意，邹某却看着许克说："小许呀，如果你在外企的级别再高一些，或者你离开外企时闹出什么惊天动地的大事，媒体可能会有兴趣从你身上挖出一点线索。"

"我？"许克顿时紧张起来，"我身上可没什么好挖的，再说我这样的无名之辈也没人会感兴趣。"

第55节：耐心等待

36耐心等待

菜上齐了，邹某说了句我再好好考虑一下便舞动筷子专心致志地吃起来，曹原和许克也闷头专攻两盘小炒，虽说价格不菲但两人却感觉味如嚼蜡。

等到邹某心满意足地从左手摘下一次性手套，这顿鲍翅便餐算是告一段落，他从挂在椅背上的挎包里掏出一个大黑皮本子，摊在膝头，说："人和事，都没有特别的亮点，这样宣传起来就很难，媒体没有积极性，只能靠人情，其实这样成本很高的。"许克和曹原的心同时揪起来，都担心这顿肉包子打了狗。邹某在本子上比划："如果素材有一点质量，再由我出面，一些大的媒体都会很配合，但以你们现在的情况我只能尽量去向一些媒体做做工作，看能不能上几篇软文或者起码发几条消息。"见两人立刻都面露喜色，邹某开始算帐："媒体那点事你们多少有所了解，都是有偿新闻，具体要看哪家媒体哪位写手，记者、编辑都要给到，就连网络媒体也一样，栏目编辑、频道主编都是明码标价，一条消息要一千块都算是客气的， 我来出面当然好办一点，但是面子不能无限制地用，关系要不断地维护才能保值增值，我可以看在咱们的面子上帮你们的忙，但我不能要求媒体那些关系也看在我的面子上白白帮我的忙，这样利用人家以后就很难做事了，这你们理解吧？我当然用不着给他们钱，都是朋友，但总要和他们聚聚，虽然我和他们合作很多，不用专门为你们这点事约他们出来，但这总归是一份人情，所以费用总归会有一些。"曹原的心又提到半空，和许克像等候宣判一样又想听到又怕听到最后的数字。邹某眼望头顶的吊灯，嘴唇无声地一张一合，手指也在掐算，好一阵之后才说："五家平面媒体，主要是财经类和互联网行业报纸；十家网络媒体，包括三大门户和几家IT行业门户。总体费用大致在一万二到一万五之间吧，费用明细就不方便给你们列出来了，你们应该会理解。"

曹原和许克面面相觑，曹原本以为这顿昂贵的鲍翅宴就足以达到目的，许克也只是多预算了一场请邹某和若干媒体人士的饭局而已，他清了下嗓子，问道："邹老师，您看我们的第一轮造势是不是先不搞这么大的规模，循序渐进，第一波只是个序曲，让一定范围内的人注意到我们就可以了，我担心……子弹一下子全打光了……"

"这样的规模还算大？这简直都谈不上什么规模！"邹某很不以为然地打断，"你们知道不知道做市场有个很基本的常识，就像浇花一样，一定要一次浇透，星星点点地毛毛雨那才是打水漂，还不如不做。你们最好再商量一下，这个时候究竟要不要造势，我看不妨先缓一缓。"

曹原忙说："邹老师，我们肯定是要做的，只是您看能不能把网络媒体稍微减少几家，不用十家都专门花精力联络，反正一家网站发出来其他家一般也都会转载，这样效率是不是可以高些？"

"你们还是不懂行啊，专门找主编发出来的效果和兼职编辑自发的转载那效果能一样吗？"邹某摇摇头，又叹口气，"我知道你们也难，创业艰辛啊，我当初刚来北京的时候比你们还难。唉，看在都是创业者的情分上，这样吧，所有的软文都由我亲自来写，就不用再找写手或者给记者润笔费了，他们只管发就是，我一分钱不要你们的，义务执笔，怎么样？这样能省下一部分费用，我算算……，八千就应该够了。"

曹原还在盘算，许克已经感激涕零地说："邹老师，那真是太谢谢您了，您来执笔不仅是替我们节省，关键是您的文笔和见地肯定比那帮人要强一百倍啊。邹老师要不要再吃点东西？您光顾着帮我们出谋划策了，都没怎么吃好。"

邹某打个饱嗝，一边剔牙一边扫视桌面，含混不清地说："要不再叫几样点心吧。"

这顿饭吃掉曹原一千块钱，简直像是从他身上割走了一块肉，加之随后就付给邹某八千块，曹原天天被这九千块的巨额投入吊得心慌

意乱，总提醒施颖留意消息，施颖总反问他什么消息，他便不厌其烦地说是各大报纸上关于咱们九帮网的消息，施颖每天早晚两趟光顾书报亭，消息没等来可买报纸的花销倒是日见增长，许克说大可不必，消息见报邹某自然会通知，最后也会做出整套剪报把各处发的消息汇总交给咱们，这对于公关公司来说是惯例，既然是惯例曹原只好耐心等待。

第56节：你以为你是谁

37你以为你是谁

快到元旦邹某主动给许克发了封邮件，里面有几条链接，几个人的脑袋扎在一处盯着许克逐条打开，果然是关于九帮网的消息，一个出自某家报纸的网站，其余出自几家门户网站的科技频道，内容大同小异，字数也都在二、三百字之内，是地道的豆腐块文章。大家都有些失望，曹原忙叫施颖去找那份报纸，翻来覆去也寻不到那则消息。许克借着致谢的名目打电话向邹某询问，邹某说这是报纸照顾咱们才抢先在网站上发出来，报纸要排版印刷投递总要晚几天，人家是要保障咱们的时效性嘛。许克又问另外几家平面媒体何时动作，邹某说那家专业纸媒是周报，总要慢些，其他的都很快，除去发消息应该还会有一篇专访。曹原在旁边禁不住问我们是不是要准备一下采访的问题，邹某说不是要真的做采访，只是我要攒一篇访谈形式的软文，只辛苦我一人就够了。

在等待和渴望中步入了新的一年，陆续在两、三家报纸的最不起眼处奇迹般地发现了有关九帮网的报道，仍然短小至极精悍不足，标题和内容都平淡得不知所云，施颖说恐怕只有咱们几个才能留意到。邹某又发来几家网站上的链接，看他邮件里的意思似乎此事已大功告成。施颖走到曹原身边轻声说："这些链接都挺奇怪的，在网站上怎么也浏览不到，从频道首页到各个栏目再到新闻列表再点了N次"更多"还是找不到，用标题或者"九帮网"做关键词"百度"了半天也"Google"了半天好不容易才看见，我怀疑……"她看后面的许克没注意这边，又把声音压得更低，说，"我怀疑，人家没准儿只是做了这么几个网页存在服务器上，都没往他们的频道上挂，更甭提挂到首页上了。"

曹原一听登时急了，转身就问许克，许克愁眉苦脸地说他也发现了这个问题，如此一来恐怕根本没有网民能浏览到这几个页面，自然

什么效果也达不到。几个人都沉默不语，许克首先耐不住便给邹某打电话，邹某说是吗，那我问问这几家的编辑怎么搞的，答应挂出来的嘛。许克又问专访怎么样了，邹某说他挑灯夜战写了将近五千字的稿子，自己很满意，已经给到报社的编辑主任手里，再等等看吧。

曹原的忍耐已经到了极限，他站起来在房间里踱了几步（再踱就到客厅了），苦笑着说："九千块，就是三千碗牛肉拉面，都够我吃十年的啦……"施颖忙冲他使眼色，他才发现许克的脸色异常难看，忙说："许克，这事不怪你，造势本来也是我要造的，真的，咱们兄弟之间绝对不会埋怨谁。"

许克的脸已经涨得通红，说："我明白，我是在埋怨我自己，怎么找来这么个东西。"他拿起电话按了重拨键，说："邹老师，能不能把您写的专访稿给我们发过来，我们也可以试着找别的媒体发一下。"

邹某显然听出来许克的火气，马上也不客气地回敬道："小许，最起码的规矩你怎么都不懂，你们要想试也要等我这边肯定不发了才行，不然如果撞车了你让我怎么向媒体的朋友交代？小许，你也不要和我耍心眼，老实讲，你是不是怀疑我根本没写稿子呀？"

"坦白讲是有一点怀疑。到目前为止看到的和我们预期的相差甚远，也和你以前对我们的承诺有很大出入……"

"喂小许，你这样讲话就不对了，我是在帮你们忙哟，你怎么可以像谈生意一样和我讲话？！什么叫承诺？我只说过我会尽力帮你们，怎么好像我欠你们似的？你们这种心态要不得。"

曹原示意许克把话筒给他，说："邹老师，我是曹原，我们不好意思再麻烦您了，您也不要再麻烦您那些朋友了，能不能请您把专访稿发给我们，我们自己想办法找地方发表，署名还是您的名字，这样可以吗？"

"当然不可以！谁知道你们会把稿子发到什么不入流的媒体上去，我还担心你们在我的稿子上胡乱改动、自吹自擂，然后打着我的旗号要求媒体发表，我在乎的是我的名誉。"

"邹老师，我们给了你八千块钱，委托你做媒体的工作，没想到换来的就是报纸上的几篇豆腐块和网站上怎么也找不到的几条链接，你不觉得应该向我们说明一下吗？"

"小曹，还有你小许，我可以不客气地对你们讲，你们这样做事不行的，我是好心好意帮你们，看看你们是怎样对我的？你们知道我花费多少精力才请他们发的那些消息？就你们现在的状况，谁愿意为你们宣传？实话对你们讲，不要说你们俩只是做了个什么网站，就是你们两个在大庭广众一边裸奔一边撒钱都不会有人关注你们，更不要想有媒体肯专访你们！"

第57节：自取其辱(1)

38自取其辱

邹某的裸奔说令曹原大受刺激，以至于他临近农历新年情绪都很低落，说他裸奔倒没什么--好像有人曾经讲过创业本来就是另一种形式的裸奔，二者同样是除了勇气之外一无所有--让他无法接受的是竟然说他即使裸奔都无人关注，这话太伤人了。

"这年头裸奔的人很多吗？凭什么我裸奔就无人喝彩？"中午吃盒饭时曹原再一次愤懑地发问。

"拜托！这盒饭本来就难吃，你就不要再破坏我们的胃口了。"施颖白了他一眼，郝书忠匆忙扒拉两口就把大半盒饭菜倒进塑料袋，回到电脑前忙活谋房网和九帮网整合的最后测试。

"姓邹的倒是给了我一点启发，"许克说，"看来咱们的思路确实有问题，媒体是什么？只是一层媒介、一条路径而已。此路不通换条路，咱们的目的是要让网民和公众关注咱们，干嘛非求着媒体关注咱们呢？"

"对呀！"曹原猛地一拍大腿站起身，吓得施颖刚端起水杯的手一抖，撒出不少水来。"就好比裸奔，只要有人裸奔就会有人关注，咱们就找人多的地方，管他妈媒体来不来报道，围观的照样人山人海。"

"别忘了，咱们也是媒体，是新一代媒体，如今不是都在争抢话语权吗？他姓邹的当初狗屁不如……"

"他现在还是狗屁不如。"施颖恨恨地插一句。

"对，他是一如既往的狗屁不如，但是他就争到了话语权，靠的是什么？就是裸奔，扛一面保护民族品牌的大旗裸奔。他当初在媒体面前不也是四处碰壁么，人家干脆直接跳出来摇旗呐喊，先引起公众关注而媒体自然也就来关注了，这就形成了正反馈、良性循环，一发不可收了。"许克越说眼睛越亮。

"对呀！咱们也要找一面大旗扛起来裸奔。"曹原已经豁然开朗，他微微招手示意许克和施颖跟他走进里间，才又小声说，"咱们策划一下，这面大旗上都要写些什么。"

第58节：自取其辱(2)

假期向来是互联网行业的淡季，而春节更是一年之中网站访问量的最低谷，一直要到正月十五以后才能慢慢回升。曹原他们趁着春节淡季推出了两个网站全面整合之后的新九帮网供网友公测，技术上只剩郝书忠留守因为兼职学生都回家过年了，曹原私下向施颖嘀咕郝书忠会不会在值班期间难耐寂寞重操旧业挑几家网站黑一黑，施颖说郝哥才不会干那种事呢，曹原听了很不爽，问你怎么这样肯定，他向你保证的？施颖说你傻不傻呀，连你都知道安排在春节淡季公测新网站，这么淡的时候黑人家网站人家谁会在乎呀？要黑也得选择网站最忙的时候才有效果嘛，曹原心想确实如此，嘴上却醋气熏天地说看来郝哥没少向你传授啊。曹原抽时间回老家住几天，施颖和许克各自在紧锣密鼓地按既定方针办，三个人都有些兴奋，期待着长假过后即将上演的一幕好戏。

元宵节刚过，九帮网的家装论坛上出现了一位叫"多彩妖姬"的美眉，既兴奋又自豪地"晒一晒"她花五万块钱装修的独居小户型，不过网友很快发现那精致温馨的小小空间不过是个背景，更多的是在展示小小空间中的她，便索性把关注点转移到她身上。最初的回帖多是武断的评头论足，虽偶尔有些鼓励赞誉之词但主要是挑剔甚至不屑地指出多彩妖姬的诸多不足，注重体型的说她该胖的地方瘦而该瘦的地方肥，注重面容的说她颧骨过高而眼距过远，注重时尚的说她衣服搭配简直是灾难还不如纯天然地展示自己，就在多彩妖姬禁不起网友无情打击流露退意时一位"有情有义的二条"挺身而出，说"幺鸡"你要坚持住，"二条"我跟定你了永远支持你，随后"三条"来了、"四条"也来了、"条龙"们都来了，多彩妖姬便更加自信而大胆地袒露自己。随即有好事者把眼光投向更为深入的层次，质疑说妖姬你是做啥的，怎么从你的房间和你的身上都猜不出你的职业，立刻有人回帖说见过傻的但没见过楼上你这么傻的，一看就知道楼主是二奶嘛，连房子带装修

都是人家送她的，接着有人弱弱地问一句，楼主你是不是"小三儿"呀？但也有路见不平的挺身而出说难道你们自己就很干净吗？有老成持重的网友问妖姬你是不是搞艺术的，从你的孤芳自赏中能感到一丝隐隐的忧伤。忽然，有人惊呼你们看呀，她的皮肤！所有人便一下子全神贯注于她的皮肤了，这才发现妖姬像凝脂般温润、像蜡一样滑腻、像邢窑的透影白瓷一样光洁剔透的皮肤真的是吹弹可破，顿时惊为天人。

第59节：把咱们的大旗扯起来

39把咱们的大旗扯起来！

就在此时，多彩妖姬这位一直局限于九帮网论坛内的热门人物突然冲破藩篱出现在整个网络世界，"海角网"、"东庙胡同"、"水草BBS"、"猫抓"等各大论坛上都有人贴出"九帮网惊现所谓最美肌肤美眉，其实不过是PS的"等标题的帖子，推波助澜、实时跟进，吵骂声一片，多彩妖姬与九帮网在充斥质疑和攻击的漫天口水中不仅没被淹死反而像抓到救生筏似的浮出海面，被众人所瞩目，而这一切都发生在短短的七天里面。

网络上的热点来得快去得更快，人们用不了七天就又会把这些彻底忘掉，但多彩妖姬不待众人热度消退就再出惊人之举，她开始用天下最美的皮肤作画了！曾有网友说她卧室的颜色太"怯"，她此刻便把梳妆台搬走，露出一米多见方的一块墙面当作她的画布，用屁股轮番蘸上各色涂料在"画布"上涂抹，然后贴出来供大家评选哪种色彩搭配最佳，当然也很大方地上传了她作画全过程的视频和截图，以强调工艺之真实与画作之原创。此举立刻掀起第二波高潮，叫好声谩骂声甚嚣尘上，纷至沓来的人潮弄得九帮网好似沸腾一般，郝书忠连连向曹原告急：服务器要撑不住了，带宽不够用了，最后连托管九帮网服务器的数据中心都抗议说与你们共享带宽的几家网站都遭了殃，你们该租用专享带宽了，但曹原更操心的是如何再添一把火。多彩妖姬好像生怕大家产生审美疲劳，作画的工具从臀部扩展到胸部，就在她推陈出新之际有人很权威地爆料说多彩妖姬作弊！你们看呐，她并非真裸，她是在身上先裹好透明塑料布才蘸上涂料的！有争议的热点才是真正的热点，这又引起一场轩然大波，大家都恨不能把眼睛贴到屏幕上一帧一帧地研究最新上传的作画视频。不知从哪儿涌现出众多的PS高手，恰好又分成势均力敌的两派，一方说在妖姬身上能分辨出细细的几道褶皱，而人体的那些部位在那种姿势不该有皮肉褶皱，显然是

塑料布没裹好在作画时起皱所致；一方说如果真是作弊，哪怕是刚入门的新手都会用做图工具修饰处理掉，还会留着让你们看到褶皱？双方均旁征博引、铁证如山，这番争论简直比多彩妖姬的多彩身段更吸引眼球，相比于做超脱的看客人们似乎更愿意投身于一方阵营呐喊助威，以获得不可或缺的归属感。

又是七天过去，多彩妖姬也画累了（主要是想不出更新颖的作画部位），那面墙每天恣意涂抹每晚又粉刷一新如此折腾也够呛了，争执的双方主力连同啦啦队也都累了，多彩妖姬似乎并不比寻常的行为艺术家更具影响力，但树欲静而风不止，第三轮冲击波又被掀起。忽然有一位火眼金睛的网友对着多彩妖姬尚未蘸满涂料的最新玉照惊呼：天呐！妖姬的皮肤是不是过敏啦？果然，人们一传十、十传百都发现了，在多彩妖姬原本最令人叹为观止的皮肤上出现了几片大小不一深浅各异的红色斑点。一时间热门帖子又在各大论坛推出，标题诸如"作秀付出高昂代价，多彩妖姬皮肤过敏"、"油漆西施出糗，多彩妖姬破身"、"九帮网为出名操纵网友作秀，害得最美肌肤惨变砂纸"、"揭秘又一出网络闹剧，多彩妖姬身败，九帮网名裂"，但九帮网自始至终不发一语，它只充当这出戏的舞台而不在戏中担纲任何角色。也许所有人都认为这出戏即将就此落幕，殊不知这只是整部大戏的序曲而已，真正的高潮还在后面。

第60节：没有日货我们就过不成日子了吗(1)

多彩妖姬从炫耀改为控诉，不再"晒"她的胴体美肤而是改"晒"三张单据，一张是医院出具的"因甲苯、二甲苯导致的中度皮肤过敏"诊断书，一张是医院开出的药方，而最后一张是在四环路东北角那家建材市场内的日本本帮漆专卖店的购物收据，以证明她所购买的六桶本帮漆涂料皆为正宗正品，然后发出一声满含血泪的质问："本帮漆不是号称最健康最环保吗？怎么会有这么强的毒性啊？"

网上的热点随即转移并且发散开来，其一是争论多彩妖姬算不算咎由自取、自作自受，是否值得同情；其二是争论本不该涂抹在身上的涂料导致皮肤过敏是否证明本帮漆毒性太高；其三是争论那六桶本帮漆涂料究竟是属于油性漆还是水性漆；其四是争论号称无毒无害的水性漆到底能不能喝；其五是争论……当施颖把最新动态汇总完后，许克把目光投向曹原，问道："这样乱哄哄的不行，是不是该引导一下了？"曹原搓搓双手，咬着牙说："豁出去了，把咱们的大旗扯起来！"

40没有日本货我们就过不成日子了吗？！

很快，多彩妖姬重新开帖讲述了她的最新遭遇，而这个帖子立刻把所有的争论焦点再次聚拢，矛头随即指向几乎所有人都未曾料到的方向。多彩妖姬去建材市场找到那家本帮漆专卖店，把医院诊断书、药方和收据摊出来讨要说法，店方表示涂料中确实含有甲苯、二甲苯等成分，但含量都控制在国家规定的安全范围以内，所以要先确认多彩妖姬的皮肤过敏和本帮漆之间是否存在必然联系，多彩妖姬当然没说自己是如何使用的本帮漆，留下联系方式便回家等说法。说法后脚就来了，多彩妖姬体会到了做名人的坏处，不知是专卖店的还是本帮漆公司的有人知道她这位网上著名的"油漆西施"，上网一查便真相大白。打来电话的人显然对这位"无耻取宠"在先、无理取闹在后的投诉者颇有看法，说在涂料外包装上明确标明须按使用方法正确使用方可，而把身子当刷子来用显然不属于正确使用的范畴，因此一切后果

只能由你自负。多彩妖姬指出可你们的包装上也没说请勿把涂料抹在身上呀，对方说这是正常人都应该知道的常识吧。多彩妖姬说你这意思是我不属于正常人是吧，对方说反正没听说过正常人干你这种事的。估计对方只是专卖店的某位普通工作人员，不像本帮漆总部的公关部门那样晓得利害，这样聊就没可能不吵起来，而吵起来就没可能不挑最刺人的话说。说着说着对方来了一句："像你这样的女人，身上那些红点还不知道是怎么弄的呢，自己一身脏赖我们油漆什么事啊？！"多彩妖姬含羞忍怒反问道："日本就没人把油漆涂到身上吗？你凭什么说我脏？日本人就不脏吗？"对方想都没想就回一句："日本人脏不脏我不知道，我只知道中国像你这样脏的人太多。"

第61节：没有日货我们就过不成日子了吗(2)

国人痛恨鬼子，但向来更为痛恨汉奸，尤其是明目张胆当汉奸的；国人还常说抗日锄奸从来不用动员，至少是在只需口诛笔伐而不必付出更大代价的时候。国人向来喜欢自己骂自己，自己人骂就骂了也没怎么样，但前提是骂人者不能和日本有一丝一毫的干系。本帮漆专卖店那位不太懂政治的店员这下捅了大漏子，每隔一阵就有像把日本军旗穿上身这样的主儿被当成汉奸揪出来批一顿泄愤，他正好满足了国人的愿望。不出一个小时，多彩妖姬的帖子便召来众多的同情者和声援者，人们不再计较更多细节，而是抓住"中国脏人太多"这几个字穷追猛打，说中国确实有些人很脏，比如汉奸；还有的说中国脏人是否太多不清楚，但中国汉奸太多倒是不争的事实。这些回帖还算理智平和的，更多帖子里打声杀声已然响彻云霄。也有极少数极少数人抱有怀疑态度，说这只是多彩妖姬的一面之词，那个店员究竟怎么说的还要确证，立刻有人跟帖说多彩妖姬典型的胸大无脑其智商绝对没有高到可以蓄意混淆视听的水平，立刻又有人跟帖说她的胸算大吗，但这些都只是极其微弱的杂音而已，迅速淹没在一片洪涛之中。

群情激愤之际有人响亮地发问："没有本帮漆我们就刷不成房子了吗？！"立刻有人又问："没有日本货我们就过不成日子了吗？！"所有人都知道答案是什么，随即有人自发地到那个建材市场的那个本帮漆专卖店去围堵那个店员，本着宁可错杀一千绝不放走一个的精神，对店内所有人员都进行了批评教育；也有的因为有意无意之间忘记了具体是哪家专卖店，便把该市场内所有张挂本帮漆标识的涂料店都造访了一遍。又有人很及时地在帖子里列出本帮漆在北京各主要专卖店的名单和地址，呼吁大家共同抵制。星星之火很快便有燎原之势，大中小型各家论坛都有人贴出同样的呼吁，多家大型网站也以"本帮漆专卖店店员激怒网民、网民呼吁抵制"为标题跟踪报道。这时，一向以不变应万变的九帮网跳了出来，带头宣布不再举行与本帮漆品牌有关的任

何形式的团购活动，此举一出便有多家主流媒体报道并引发众多团购类网站响应。事到如今，一直自认纯属被殃及的池鱼的本帮漆公司才开始正式回应，声明那位店员只是本帮漆公司一家经销商的雇员，与本帮漆公司无任何关系，其言行根本不代表本帮漆公司的立场，而那家经销商也与本帮漆公司只有单纯的供货经销关系，表示不希望看到本帮漆品牌和声誉受到影响，强调本帮漆公司一直并将继续专心致力于向中国消费者提供最优良的产品和服务，衷心欢迎广大消费者予以监督。

但事态并没有轻易就此结束……